

**sport**

# champion- skills of athletes



**society support  
alliance**

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



# champion- nship of athletes



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



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

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

# foreword

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

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

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

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

We are more than happy with positive development which project have on participants (youth, youth worker, athletes, members of the club, volunteers) project management and their partner organization because we succeeded to utilizes and enhances their knowledge and skills, foster their positive relationships, and furnissem 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 out-comes.

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

# sadržaj...

<b>Disclaimer</b> .....	<b>01</b>
<b>FOREWORD</b> .....	<b>02</b>
<b>UVOD</b> .....	<b>07</b>
<b>LIČNE VEŠTINE (Personal Skills)</b> .....	<b>09</b>
LIČNE VEŠTINE ZA TELO I UM.....	<b>09</b>
VEŽBA.....	<b>10</b>
MENTALNO ZDRAVLJE.....	<b>15</b>
10 VEŠTINA UPRAVLJANJA SOBOM.....	<b>17</b>
1. ORIJENTACIJA KA RASTU.....	<b>17</b>
2. SAMOSVESNOST.....	<b>18</b>
3. KONTROLISANJE EMOCIJA.....	<b>19</b>
4. SAMOPOUZDANJE.....	<b>20</b>
5. UPRAVLJANJE STRESOM.....	<b>22</b>
VEŽBA.....	<b>22</b>
6. OPRAŠTANJE I ZABORAVLJANJE.....	<b>23</b>
VEŽBA.....	<b>23</b>
7. OTPORNOST.....	<b>23</b>
8. UPORNOST I ISTRAJNOST.....	<b>24</b>
9. STRPLJENJE.....	<b>25</b>
10. PERCEPTIVNOST.....	<b>26</b>
VEŽBA.....	<b>26</b>
<b>NLP ANKSIOMI</b> .....	<b>27</b>
1. MAPA NIJE TERITORIJA.....	<b>28</b>
2. IZA SVAKOG PONAŠANJA KRIJE SE.....	<b>29</b>
DOBRA NAMERA (ZA ONOGA ČIJE JE TO PONAŠANJE)	
3. LJUDI ZA SEBE UVEK BIRAJU NAJBOLJU.....	<b>29</b>
OPCIJU – ILI NAJMANJE LOŠU	
4. UM I TELO ČINE CELINU.....	<b>30</b>
5. MI POSEDUJEMO SVE RESURSE KOJI SU NAM POTREBNI DA NAPRAVIMO PROMENU .....	<b>30</b>
6. KADA NEŠTO NE FUNKCIONIŠE - PROBAJ NEŠTO DRUGO.....	<b>30</b>
7. ISKUSTVO IMA STRUKTURU.....	<b>30</b>
8. AKO NEKO MOŽE NEŠTO DA URADI, SVAKO MOŽE TO DA NAUČI .....	<b>30</b>
9. REAKCIJA SAGOVORNIKA DAJE ZNAČENJE KOMUNIKACIJI.....	<b>31</b>
10. NEUSPEH NE POSTOJI - POSTOJI REZULTAT .....	<b>31</b>
VEŽBA.....	<b>32</b>



<b>NLP MODELI.....</b>	<b>33</b>
I MODEL - SVESNO – NESVESNO.....	33
VEŽBA.....	33
VEŽBA.....	35
VEŽBA.....	35
II MODEL, MERCEDES MODEL - UM, TELO, EMOCIJE.....	36
VEŽBA.....	36
VEŽBA.....	36
VEŽBA - INSTANT TEHNIKA ZA DOBRO RASPOLOŽENJE.....	36
VEŽBA.....	37
III MODEL - PERCEPTUALNE POZICIJE .....	37
<b>REPREZENTATIVNI SISTEMI - VAK.....</b>	<b>41</b>
VEŽBA.....	43
VIZUELNI TIP - VIZUELCI .....	44
AUDITIVNI TIP - AUDITIVCI.....	45
KINESTETIČKI TIP - KINESTETIČARI.....	46
UNUTRAŠNJI DIJALOG – DIGITANI TIP.....	47
VEŽBA.....	47
VEŽBA.....	48
VEŽBA.....	52
VEŽBA.....	52
VEŽBA.....	52
VEŽBA.....	53
VEŽBA.....	53
<b>OSIGURAJTE SVOJ USPEH .....</b>	<b>55</b>
VEŽBA.....	56
ŽELJA – SNOVI – VIZIJE.....	56
VEŽBA.....	56
CILJ – REZULTAT – NAJLEPŠE.....	56
VEŽBA.....	56
PREPREKE – SMETNJE- KOČNICE.....	57
VEŽBA.....	57
PLAN – PLAN.....	58
VEŽBA.....	58
<b>ČETIRI KORAKA ŽRPP STRATEGIJE .....</b>	<b>59</b>
Napravite plan na sledeću način: .....	61
NAJČEŠĆA PITANJA I NEDOUMICE.....	62
<b>POBOLJŠAJTE SVOJE PLANOVE - PLAN ZA PREVAZI- LAŽENJE IZAZOVNIH SITUACIJA .....</b>	<b>63</b>
PLAN ZA PREVENTIVU .....	64

# sadržaj...



PLAN ZA PRILIKU.....	65
<b>OKSFORDSKI UPITNIK O SREĆI.....</b>	<b>66</b>
<b>DNEVNIK ZAHVALNOSTI .....</b>	<b>71</b>
<b>MEĐULJUDSKE VEŠTINE.....</b>	<b>72</b>
<b>USAGLAŠENOST – RAPPORT .....</b>	<b>73</b>
VEŽBA.....	73
VEŽBA.....	74
<b>PRAĆENJE – PACING.....</b>	<b>74</b>
<b>VOĐENJE – LEADING .....</b>	<b>75</b>
VEŽBA.....	75
<b>SEPARATOR – BREAK STATE.....</b>	<b>77</b>
<b>NEVERBALNA KOMUNIKACIJA.....</b>	<b>77</b>
VEŽBA.....	80
<b>PROMENA NIVOA APSTRAKCIJE – CHUNKING.....</b>	<b>82</b>
UOPŠTAVANJE - CHUNKING UP.....	83
RAŠČLANJIVANJE – CHINKING DOWN.....	83
KORAK U STRANU – CHUNKING SIDEWAYS .....	83
VEŽBA.....	83
VEŽBA.....	84
VEŽBA.....	84
<b>ČULNI OPIS VS INTERPRETACIJA.....</b>	<b>85</b>
VEŽBA.....	85
VEŽBA.....	86
VEŽBA.....	87
<b>VEŽBA – ZOOM.....</b>	<b>88</b>
<b>POVRATNA INFORMACIJA – FEEDBACK .....</b>	<b>91</b>
<b>FORMULAR ZA FEEDBACK 1.....</b>	<b>95</b>
<b>FORMULAR ZA FEEDBACK 2.....</b>	<b>96</b>
<b>FORMULAR ZA FEEDBACK 3.....</b>	<b>97</b>
<b>PROMENA REFERENTNOG OKVIRA – REFRAMING .....</b>	<b>99</b>
PREFRAMING.....	99
REFRAMING.....	99
REFRAMINAG KONTEKST .....	99
VEŽBA.....	100
REFRAMING KONTEKSTA .....	100
VEŽBA.....	101
VEŽBA.....	101
<b>TEAM BUILDING VEŽBE.....</b>	<b>102</b>
ČINJENICA ILI FIKCIJA? .....	102
GRUPNI CILJ.....	103
VEŽBA SA KONOPCEM .....	103
DELOVI TELA.....	104
IZA TVOJIH LEĐA.....	104

# uvod...

Ovaj set alata predstavlja platformu za razvijanje personalnih i interpersonalnih veština koja za cilj imaju: lični razvoj, i postizanje kako ličnih tako i zajedničkih ciljeva u okviru grupe (porodica, prijatelji, radno okruženje), tako i u okviru tima.



Deo posvećen razvoju LIČNIH VEŠTINA (Personal Skills) pomaže pojedincu da bolje upozna sebe, bolje rukovodi sobom, svojim emocijama, da postavlja jasne i ostvarive ciljeve, zna tačno koje su akcije potrebne kako bi se željeni cilj ostvario, kako da zadrži motivaciju, prevaziđe prepreke, razvije bolji način komunikacije, koji će mu olakšati komunikaciju kako sa samim sobom tako i sa drugima. Jasna i precizna komunikacija je ključ svega, kako u komunikaciji sa sobom (naše misli su način na koji komuniciramo svakodnevno sa sobom), tako i u komunikaciji sa drugima.

Deo posvećen MEĐULJUDSKIM VEŠTINAMA (Interpersonal Skills) pomaže pojedincu da bolje razume, prihvati i komunicira sa drugim ljudima. Onda kad upoznamo sebe, svoje načine "gledanja" na svet, to kako "doživljavamo" svet i koja je naša „priča“, potrebno je da razumemo, naučimo i prihvatimo da svako ima svoj način. U ovom delu se uz pomoć brojnih tehnika i vežbi, bavimo različitim načinima komunikacije, jasnim i preciznim prenošenjem i primanjem poruka, razvijanju timskog duha. Što za cilj ima bolju komunikaciju, jasno postavljanje zajedničkog cilja, kao i načine kako doći do istih.



## KORIŠĆENJE ALATA

Ovaj set alata sastoji se od brojnih upitnika, vežbi, tehnika i igara. Svi alati su jednostavni, lako razumljivi i zahtevaju malo vremena. Mogu se koristiti u raznim životnim situacijama, bez obzira na kontekst, životnu sferu ili situaciju. Kako bi se postigao put efekta i benefit, potrebno je pratiti date instrukcije, odgovarati što iskrenije, i pre svega biti otvoren za „drugačije načine“.

Naše trenutne akcije, uverenje i stavovi, daju nam rezultate koje trenutno živimo, ukoliko želimo drugačije rezultate potrebno je da uradimo nešto drugačije.

Budite slobodni i otvoreni da na jednostavan način, kroz igru proširite svoje vidike, nađite nešto novo i živite svoj život sa lakoćom, baš onako kako to želite.

**Verujte! Možete to!**

# lične veštine

## LIČNE VEŠTINE ZA TELO I UM / Personal Skills

Najosnovnije od svih veština su one koje se bave samoodržanjem - to jest, održavanjem zdravlja i u telu i u umu. Ovaj odeljak "Veština koje su vam potrebne" (Skill-sYouNeed) pokriva neke ideje koje vam mogu pomoći da održite zdrav životni stil. Cilj je da budete sigurni da se možete osećati dobro u odnosu na sebe i doći do održivog stanja "baš je dobor biti Ja".

Za postizanje vrhunski rezultata u svakoj životnoj oblasti, pa i u sportu potreban nam je određeni set fizičkih i mentalnih sposobnosti.

Svako od nas je celina za sebe koju čine UM, TELO i EMOCIJE. Tako da svako ko može, zna kako i zašto može postići sve rezultate koje zamisli.

Sport je oblast koja se istovremeno bavi našim fizičkim zdravljem, našim umom i emocijama. Sport se bavi zdravljem na svim nivoima, kako fizičkim, tako i na mentalnom nivou.

### ŠTA ZNAČI IMATI MOĆ?

Da bi postigli željeno moramo imati kontrolu nad sobom. Moramo imati jasno definisan cilj, ostati istrajni, dosledni, motivisani, ne odustajati i onda kada to nije tako lako. Moramo imati moć nad sobom.

Moć je znati šta želimo. Moć je biti hrabar. Moć je biti svoj. Moć je jak karakter. Moć leži u razumevanju i pravilnom rasuđivanju. Moć je u tome kako čovek shvata i doživljava samog sebe. Jedna od najvažnijih moći je saznanje da svojim mislima i verovanjem možemo uticati na promenu u sopstvenom životu. To je moć koja definiše izbore koje pravimo u našem životu.

**"Moć ne predstavlja moć nad drugima, već moć nad sobom"** - lični razvoj

**"Moćan je onaj koji može, a može i druge da uveri da mogu."** - timski rad

Ukoliko pored dobrih rezultata želimo da održimo svoj uspeh, potrebno je da ovladamo sobom, da steknemo moć nad sobom. To postizemo razvijanjem seta internih i interpesronalnih veština.

## VEŽBA:

- **Svrha: biti prisutan u trenutku i povezan sa svojim telom, "mindfulness"**
- **Potrebno vreme : 20min**
- **Veličina grupe: Neograničeno**
- **Potrebni materijali: papir i olovka za svakog učesnika**
- **Vežba u akciji: Uzmite par minuta i odgovorite iskreno na sledeća pitanja. Nemojte kinjiti i osuđivati sebe, i ako dođete do rezultata koji vam nije zadovoljavajuć u ovom trenutku, uvek imajte na umu da je to samo vaš trenutni maksimum, da je to totalno uredu i da će vam upravo taj rezultat pomoći da uvidite na šta treba da se fokusirate i na čemu treba da radite u narednom periodu.**

1. Kada pročitate instrukciju do kraja, ispravite leđa, spustite dlanove na kolena, zatvorite oči, duboko udahnite i izdahnite par puta, obratite pažnju na to kako se osećate u svom telu. Ostaniti u tom položaju par minuta (3-5 min)

2. Kako se osećate u svom telu? Slobodno napišite sve što ste osetili.

---

3. Šta vam vaše telo poručuje?

---

4. Telo je hram naša duše. Da li ste i koliko zadovoljni svojim telom (izgledom, funkcionalnošću)?

---

5. Da li vodite računa o svom fizičkom zdravlju i kako?

---

6. Da li vodite računa o svojoj ishrani?

---

7. Koliko hrana koju birate za sebe doprinosi zdravlju vašeg tela?

---

8. Koliko tečnosti unosite u toku dana?

---

9. Koliko često se bavite fizičkom aktivnošću? (pored redovnih treninga)

---

10. Kako opušate vaše telo?

---

11. Koliko spavate? I kakav je kvalitet vašeg sna?

---

12. Da li i kako negujete svoje telo?

---

13. Pročitajte date odgovore. Ukoliko ima nešto što bi ste radili drugačije, navedite bar 3 stvari koje uvodite u svoju rutinu danas.

---

**Cilj:** *sticanje realne slika o sebi, kako bi znali polaznu tačku na putu ka željenom cilju kako bi postali svesni svog tela.*

## **ZAŠTO JE TO VAŽNO?**

Naše telo komunicira sa nama kroz osećaje, naše emocije se ispoljavaju kroz telesne senzacije. Osluškivanjem svog tela, razumevanjem poruke koju nam šalje, možemo lako čuti poruku koju nam naše telo šalje, uvideti kako se stvarno osećamo, i osetiti šta stvarno osećamo i šta nam je potrebno.

### **\* Upozorenje !!!**

***Ukoliko je neko od učesnika prilikom vežbe osetio da postoji određeni simptom koji je prisutan već duže vreme i koji se ignoriše, savetuje se OBAVEZNA poseta lekaru ili medicinski obučenom stručnjaku. Nemojte ignorisati poruke koje vam vaše telo šalje!***

## **PREPORUKE ZA ZDRAV ŽIVOT**

### **NASPAVAJTE SE!**

San je jako važan, pored toga što nam obezbeđuje neophodan odmor, daje priliku našem telu da se regeneriše i ima dovoljno energije za sutrašnji dan. Izbegavajte korišćenje mobilnih telefona ili duže gledanje u računar pred spavanje, jer plava svetlost ekrana utiče na kvalitet sna. Dajte vašem telu vremena da se "odmori" pre spavanja. Vreme pre nego što utonete u san, može koristiti da "kreiranje uspešnog sutrašnjeg dana".\*

Postoji mnogo saveta kada je najbolje legati, ustajati, koliko sati sna nam je neophodno. Najvažnije je da osluškujete šta je to što vam vaše telo poručuje, da vidite šta vam najviše prija, i kako se osećate najbolje.

- Koliko imate kvalitetnog sna? Šta je to što biste još danas mogli da unesete kao novinu?
- 

### **HRANITE SE ZDRAVO!**

Svesno jedite. Birajte za sebe ono što vam prija, ali i ono što će vašem telu omogućiti da bude i ostane zdravo, što će vam dati dovoljno snage i energije da vaše telo prati vaše želje i potrebe. Jedite što više svežeg voća i povrća, što manje veštačkih šećera i obrađenih namirnica. Ukoliko postoji bilo kakav poremećaj u ishrani, najbolje je posavetovati se sa lekarom ili nutricionistom.

- Šta biste još danas mogli da uradite za sebe kada je u pitanju ishrana?
- 

### **UNOSITE DOVOLJNO TEČNOSTI! PIJTE VODU!**

Voda je glavni sastojak ljudskog tela. Kod odrasle osobe 60% telesne mase čini voda. Unos vode je jako važan, ne samo za naše fizičko telo, već i mentalno. Postoje razni saveti koliko je vode potrebno uneti u toku dana, opšti savet je da to bude 1,5-2l dnevno i više ukoliko vam telo to traži. Imajte uvek flašicu vode sa sobom, a ako vam se dešava da prosto zabravljate da pijete vode, sada su dostupne brojne besplatne aplikacije koje će vam pomoći da vaše telo ostane hidrirano.

- Koliko tečnosti unosite u toku dana? Šta je to što biste još danas mogli da uradite za sebe kako bi vaše telo bilo adekvatno hidrirano?
- 

### **VEŽBAJTE, KREĆITE SE, ŠETAJTE!**

Fizička aktivnost je izuzetno važna za naše fizičko i mentalno zdravlje. Kad god imate priliku krećite se na otvorenom, čak i ukoliko imate prezauzet raspored i nemate vremena za ozbiljnije bavljenje nekom fizičkom aktivnošću, radite onoliko koliko možete. Birajte stepenice umesto lifta, izađite bar stanicu ranije iz gradskog prevoza ili se parkirajte ulicu dalje i idite peške. Protegnite se kad sedite.

- Koja je to fizička aktivnost koju ćete uvesti još danas, a koja će postati vaša rutina?
- 

### **ODRŽAVAJTE REDOVNU LIČNU HIGIJENU!**

Higijena je pola zdravlja. Posvetite se svom telu. Koža je najveći ljudski organ. Redovnom ličnom higijenom, pospešujemo svoje, kako fizičko, tako i mentalno zdravlje. Sperite dan sa sebe pre spavanja i uz kvalitetan odmor sutra će te biti kao „novi“ spremni za nove pobjede.

- Da li postoji nešto što biste mogli još danas da uvedete dodatno kao deo svoje dnevne rutine?
- 

### **ODMARAJTE! PAUZA!**

Najvažniji deo svakog rada je odmor. Da bismo imali dovoljno snage, volje, energije, kako bismo imali bolji fokus i koncentraciju važno je da budemo odmorni. Pored dobro sna, važno je da održavamo nivo energije za sve aktivnosti koje obavljamo u toku dana. Koliko god da ste zauzeti nađite par minuta za sebe, za odmor. Najbolji način za to je planiranje, ali ne samo toga šta ćemo da radimo, šta nećemo da radimo, već planirajte i vreme za odmor.

- U koji deo dana ćete, još danas, uvesti obavezan odmor/pauzu?
- 

### **DIGITALNI DETOX**

Živimo u savremenom tehnološkom svetu, u kome nam u mnogome život olakšavaju telefoni, internet, društvene i socijalne mreže. Kako medalja uvek ima dve strane, tako i sve što nam ovo digitalno vreme donosi, sve to ima i svoje negativne aspekte za naše zdravlje, kako fizičko tako i mentalno. Jednom nedeljno, u svoju rutinu uvedite i digitalni detox. Odredite dan u nedelji, ili ako niste u mogućnosti, doba dana, kada nećete koristiti ništa od digitalnih „pomagala“. Ostavite sa strane ili najbolje isključite svoj mobilni telefon, isključite internet, isključite televizor, dozvolite sebi da budete „dostupni“ samo sebi. Izađite u prirodu, pročitajte neku knjigu, bavite se onim što volite, provedite vreme sa prijateljima i dragim ljudima, tako što će te ih stvarno čuti, videti i osetiti. Off line je novi luksuz!

- Koliko vremena protraćite samo scroll-ujući po smu telefonu?  
Odredite još danas koliko ćete svog slobodnog vremena provoditi na telefonu.
- 

- Zamislite na trenutak kako bi izgledao vaš dan Digitalnog detoxa. Obratite pažnju kako se osećate. Koje su to emocije koje se javljaju u vama? Šta je to što mislite da biste izgubili i šta je sve to što biste dobili.
- 

\*\*\* O svi navedenim preporukama možete porazgovarati sa učesnicima.

*Da li, šta i kako praktikuju od navedenog?*

- *Cilj je da se osvesti koliko smo zaista posvećeni sebi, sa akcentom na ono što zaista radimo, a ne na onome što znamo. Svi mi znamo šta je dobro za nas, ali mnoge stvari ne radimo. Deljenjem iskustva , stičemo jasniju sliku o tome kako živimo, čućemo nešto novo i drugačije, što može da nas inspiriše da lakše implementiramo male korake u svoj život uz pomoć kojih možemo da ostvarimo velike ciljeve.*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**\* Upozorenje !!!**

*Sve navedene preporuke su opšte preporuke za zdrav život. Ukoliko iz bilo kojih razloga vam je potreban individualni pristup, najbolje je da se obratite licima koja su stručna za tu oblast.*

# mentalno zdravlje...





Mentalno zdravlje nije samo odsustvo mentalnog poremećaja. Ono je definisano kao stanje blagostanja u kojem svaka osoba ostvaruje svoj potencijal, nosi se sa svakodnevnim stresom života, da može produktivno raditi i u mogućnosti je da doprinosi svojoj zajednici.

### **NEMA ZDRAVLJA BEZ MENTALNOG ZDRAVLJA**

Sušтина mentalnog zdravlja je jasna u definiciji mentalnog zdravlja SZO:

**“Zdravlje predstavlja kompletno fizičko, mentalno i socijalno blagostanje, a ne samo odsutvo bolesti i nemoć.”**

Mentalno zdravlje predstavlja integralni deo ove definicije.

# 10 VEŠTINA UPRAVLJANJA SOBOM

Veštine upravljanja sobom govore o tome:

- Kako opažamo sami sebe i druge ljude.
- Kako upravljamo svojim emocijama.
- Kako reagujemo u teškim situacijama.

Samo kada se izgradimo sebe možemo imati jaku mentalnu i emocionalnu osnovu za uspeh u karijeri.

## 1. ORIJENTACIJA KA RASTU

Okrenutost ka rastu znači da ćemo gledati na bilo koju situaciju, naročito na one teške, kao na priliku da učimo, rastemo i menjamo se na bolje. Fokusiraćemo našu pažnju na poboljšanje nas samih, umesto na menjanje drugih ljudi ili svaljivanja krivice na druge za naše neuspehe.

Orijentacija ka rastu znači konstantan rad na sebi.

1) **Izađi iz zone komfora, iz zone poznatog.** Probaj da uradiš nešto drugačije, ili na drugačiji način. Iste akcije dovode nas do istog rezultata. Ukoliko želiš drugačiji rezultat moraš promeniti akciju.

- Navedi jednu stvar koju ćeš još danas uraditi drugačije, nego inače.
- 

2) **Okruži se drugim ljudima koji su orijentisani ka rastu.** Naše okruženje može mnogo da utiče na nas, na naše izbore, interesovanja, nivo energije. Ukoliko se okružite ljudima koji imaju pozitivan stav prema životu, koji ne odustaju od svojih ciljeva, koji su u stanju da sve situacije koje im se dešavaju gledaju kao priliku za učenje i unapređivanje, a ne kao na "nerješiv problem" postoji velika verovatnoća da ćete i vi početi da posmatrate život kroz prizmu mogućeg, a ne nemogućeg. Istraživanja su pokazala da ako je vaša bliska prijateljica malo ima neku lošu naviku, šanse da će ta navika "preći" na nas veće su za čak 57%.

- Navedi bar jednu osobu iz svog okruženja od koje bi mogao/la da usvojiš neko korisno ponašanje ili obrazac, a da ti on/a pomogne da budeš uspešniji.
- 

3) **Priznaj sebi da ne znaš baš sve.** Niko na svetu ne zna sve. Ukoliko ne znaš kako da izađeš iz neke situacije koja te ne vodi bliže, već dalje od željenog cilja, sasvim je uredu da potražiš savet ili ideju od osoba u koje imaš poverenja, trenera ili terapeuta. U ostalom, sasvim je uredu i pogrešiti. Greške nam pokazuju na šta treba da se fokusiramo i na čemu treba da radimo da bismo postali bolji. Iz grešaka se uči.

- Seti se poslednje stvari koju si uradio/la i nisi dobio/la željeni rezultat. Navedi šta je to što si naučio/la iz te greške, i na šta bi ubuduće trebalo da staviš fokus.
-

- Navedi bar jednu osobu kojoj bi u toj situaciji mogao/la da se obratiš za pomoć.
- 

4) **Budi uzbuđen zbog svog puta.** Jako je važno znati gde želiš da stigneš, naći način kako, ali najbitnije je da znaš zašto. Koji je to osećaj koji ćeš imati na cilju? Da li je to ljubav, mir, sloboda, moć, prosperitet... Na taj način ćeš svaki put, kad put nije toliko lak, moći lako da nađeš snagu i motivaciju da nastaviš dalje.

- Navedi šta je to što te pokreće, motiviše. Šta je krajnji cilj tvog uspeha? (emocija)
- 

## 2. SAMOSVESNOST

Samosvesnost znači da znamo i razumemo šta nas vodi, ljuti, motiviše, zbunjuje, frustrira i inspiriše. Tada smo sposobni da preispitujemo sebe objektivno u teškim situacijama i da razumemo kako naša percepcija nas samih, drugih i situacija vodi naše akcije.

Samosvest nam je važna jer:

Ako znamo **koje su naše prednosti**, možemo ih pravovremeno iskoristiti pri nekoj bitnoj situaciji, ili znati kada je pravi momenat da se oslonimo na snage drugih ljudi u timu.

- Navedite koje su vaše “jače” strane. Šta je to u čemu smatrate da ste stvarno dobri?
- 

Ako znamo **koje su naše slabosti** i umemo da prepoznamo naše emocije u određenim okolnostima, možemo ih priznati i prestati da reagujemo na neodgovarajući način.

- Navedite šta je to što biste mogli da poboljša kod sebe kako biste bili izvrsni.
- 
- 

1) **Koristite profesionalnu pomoć terapeuta ili coacha.** Postoje brojne tehnike uz pomoć kojih samo uz par sesija možete postići izvrsne rezultate, definisati svoje ciljeve i rešiti se ograničavajućih uverenja koja stoje na putu između vas i uspeha.

2) **Vodite beleške o sebi.** Pisanje je jedna od najboljih metoda samospoznaje i samopomoći. Na taj način “komunicirate” sami sa sobom i svojim emocijama, upoznajte ih i osveščujete, što vam daje mogućnost da imate slobodu izbora.

3) **Traži povratnu informaciju od drugih.** Feedback\* je jako značajan u svakom procesu i svakoj životnoj oblasti. Rad ili učenje bez feedbacka je tumananje u prazno. Feedback možete dati sami sebi, na osnovu ocene sopstvenog zadovoljstva i trenutnog polazaja u odnosu na cilj, samo ne zaboravite da pored toga što ćete biti realni, imate razumevanja za sebe. Cilj je da budete svesni da je to vas trenutni maksimum, a ne pun potencijal. Da razmotrite na šta bi trebalo da se fokusirate više ili šta bi trebalo da radite drugačije. Feedback možemo dobiti i od neke druge osobe. Uvek birajte osobe od poverenja i koje su podržavajuće (roditelji, prijatelji) ili osobe koje su stručne u toj oblasti (trener, coach). Prilikom primanja feedback-a, najvažnije je da uvek budete svesni da je to samo nečije mišljenje o tome, a ne apsolutna istina. Saslušajte, zahvalite se i razmislite koliko vam je to što ste čuli korisno manje ili više.

### 3. KONTROLISANJE EMOCIJA

Kontrolisanje emocija znači da smo sposobni da upravljamo svojim emocijama, naročito onim negativnim (bes, frustracija, posramljenost...) kako bi mogli da razmišljamo jasno i objektivno, i da se ponašamo u skladu sa njima.

1) **Razumevanje svojih emocija.** Jako je važno da znate kako se osećate i da ne sputavate svoje emocije. Svi mi imamo loše dane, dane kada stvari ne idu baš onako kako smo mi zamislili, i to je sasvim normalno i sasvim uredu. Nemojte sebe da silite da budete "dobro" ako se tako ne osećate.

*Dozvolite sebi da se osetite loše, možete se zapitati, šta je uzrok tome? Dozvolite sebi da se odmorite, ako zastanete na kratko, to ne znači da odustajete. Napravite pauzu, odmorite i nastavite dalje.*

2) **Prihvatite svoja osećanja i nemojte da ih krijete.** Pored vođenja dnevnika, o svojim emocijama i tome kako se trenutno osećate možete razgovarati sa dragim ljudima ili terapeutom. Ponekad će zagljaj, gest pažnje i razumevanja biti sasvim dovoljni da se osetite bolje i ponovo budete u sedlu.

3) **Upotrebite antistres metode.** Boravak i šetnja u prirodi, slušanje omiljene muzike, vreme provedeno sa dragim ljudima, dobra knjiga ili film, masaža, shopping... Šta god da vas relaskira i čini da se osećate bolje.

4) **Pojačajte pozitivna iskustva.** U planiranju svog puta ka cilju, strategija i akcionih koraka, obavezno isplanirajte pauzu, odmor i vreme za zadovoljstvo. Kada ste dobro i stvari oko vas su dobre. Imaćete više energije, elana, želje, volje i motivacije i sve obaveze ćete završavati sa lakoćom.

5) **Budite mentalno prisutni u sadašnjem trenutku.**

*Zatvorite oči, duboko udahnite i lagano izdahnite. postanite svesni svojih stopala koja dodiruju zemlju, i onoga što osećate baš u ovom trenutku. Ne šta osećate u vezi sa onim što se desilo ili tek treba da se desi, nego baš u tom trenutku vašeg udaha i izdaha.*

Razmišljanjem o onome što je bilo, vrteći stalno u krug jednu te istu priču i jedan te isti film, bez toga da prošlu situaciju sagledamo kao deo iskustva i lekcije uz pomoć koje je trebalo nešto da naučimo, je trošenje energije i vremena, i svakako nije produktivno, jer uz trošenje vremena, iznova i iznova preživljavamo tu situaciju i oživaljavamo te emocije. Konstantno „predviđanje“ situacija u budućnosti, koje se nisu desile i vrtenje mogućih scenarija, a ne bavljenje stvarima koja će nas dovesti korak bliže toj budućnosti, isto je trošenje vremena i energije, kao trčanje u mestu.

- Zastanite i zapitajte se “Šta je to što u ovom trenutku mogu da uradim da budem korak bliže svom cilju”?

6) **Postanite svesni svojih okidača.** Okidači su situacije koje nas instant vraćaju u neku pozitivnu situaciju u kojoj smo puni energije i elana, imamo instant pozitivan implus ili pak negativan. Kada postanemo svesni svojih okidača, možemo da prizovemo pozitivan resurs unutar nas ili naučimo kako da kontrolišemo i transformišemo negativa okidač.

*Zavisno od resursa koji želite da uvek imate pri ruci, zamislite ili iskreirajte tu situaciju. Obratite pažnju na to kako se osećate, šta vidite, šta čujete, u šta verujete. Obratite pažnju u kom položaju je vaše telo, koje vam se misli vrte po glavi? Šta je ono što sebi govorite u tom trenutku.*

#### 4. SAMOPOUZDANJE

Kada imamo visoko samopouzdanje, mi verujemo u sebe i svoje sposobnosti i zahvaljujući tome možemo postići sve što želimo. Tada znamo da u sebi imamo sve što nam je potrebno.

**“Oni koji veruju u sebe  
imaju pristup  
neograničenim moćima.”**

*Kung Fu Panda*

1. **Glumite**, i ono što želite da postignete postaće stvarnost, “fake it until you make it”. Suština nije u “foliranju”, već na taj način stičemo iskustvo da smo nešto već postigli i samim tim nam je lakše, da ako smo nešto već jednom uradili i u tome postigli željeni rezultat to uradimo opet. Sličan princip se koristi i kod postavljanja ciljeva, gde zamišljajući sebe na cilju, stvaramo “sećanje” na budućnost.

2. **Obratite pažnju na oblačenje**, ako se osećate dobro imaćete više samoupozdanja. Drugim rečima, **obucite se za uspeh i time povećajte svoje šanse da budete uspešni**. Ovde se ne misli na određeni brand ili stil oblačenja, već je najbitnije da se osećate prijatno i da budete lepi sebi. Ukoliko nosite dres ili uniform imajte poseban detalj, koji će biti vaše sidro za uspeh i sreću.

3. **Govorite asertivno, budite ono što jeste**. Ljudi, kao i životinje osećaju iskrenost. Uvek budite ono sto jeste, jer ste baš takvi savršeni, najlepši i sebi i drugima.

4. **Mislite i ponašajte se pozitivno**. Ništa što se dešava nije ni dobro ni loše ili možemo reći da je sve ima svoju pozitivnu i negativnu stranu. Probajte da se sve što se dešava sagledate iz oba aspekta. Učestalom praktikovanjem, stvorićete gotovo uslovni refleks da stvari gledate iz “lepšeg” ugla, ali imajte u vidu da uvek morate biti svesni i dobrih i loših aspekata.

5. **Pokrenite se na akciju**. Neaktivnost i letargija stvaraju sumnju i strah, dok aktivnost stvara samopouzdanje i hrabrost. Da bismo postigli željeni cilj, pored ideje, neophodna nam je i akcija. Nije važno koliko god da je određeni korak mali i dalje je bolji nego da stojite u mestu. Budite pripremljeni. **Priprema je doručak šampiona**.

**“To be  
prepared is  
half the victory.”**

*Miguel de Cervantes*

Dobro upravljanje stresom znači sposobnost da ostanemo smireni i uravnoteženi u bilo kojim izazovnim situacijama. Način na koji redukujemo naš nivo stresa uticaće na našu produktivnost, pripremiti nas za nove izazove i podržati naše fizičko i emocionalno zdravlje. Sve ovo nam je zaista potrebno ukoliko želimo da imamo ispunjenu i uspešnu karijeru. Da bismo mogli da redukujemo stres neophodno je da naćino kako da: kontrolišemo stres, prevencija stres i kako da se nosimo sa stresom.

1. **Eliminisanje stresa.** Eliminisanjem stvari koje nam stvaraju stres, eliminišemo i sam stres. Ukoliko određene stvari ne možemo da eliminišemo iz našeg života, uvek možemo da promenimo našu reakciju na tu situaciju. Mi biramo kako ćemo da reagujemo i osećamo se u odnosu na stvari i događaje iz spoljnjeg sveta. Biraj svoj unutrašnji mir. Nemoj trošiti energiju i stresirati se oko stvari koje ne možeš da promeniš, one su prosto takve kakve su i ako ništa ne možeš da uradiš povodom toga, samo nastavi dalje. Ako možeš, odlično, promeni i opet nastavi dalje.

2. **Stres se može kontrolisati.** Stres predstavlja nasu emotivnu reakciju na određeni spoljni faktor. Promenom naše percepcije, menjamo i emotivnu reakciju. Sagledavanjem situacije iz drugog ugla. Zapitajte se "Kada bi ovaj spoljasnji faktor imao i svoj dobar aspekt, koji bi to aspekt mogao da bude?". Postavite sebi pitanje, i pustite da vaš mozak kao kompijuterski program nađe moguća rešenja. Iznenadićete se koliko postoji kreativnih odgovora.

3. **Stres je neizbežan.** Uvek će postojati stvari koje su izvan naše kontrole i na koje ne možemo da utičemo. Ali kako ništa što se dešava i što postoji nije ni dobro, ni loše, ili je istovremeno i dobro i loše, probajte da se fokusirate na ono dobro.

4. **Preusmeravanje stresa u produktivnu energiju.** Stres stvara jak energetski naboj u nama, umesto da bespotrebno trošite vreme i energiju da ga sputate, "uhvatite talas" i pustite da vas nosi. Izađite na trćanje, odradite dobar trening, iskoristite tu energiju za nešto od čega ne samo da ćete se osećati bolje, već će vam i donesti nešto dobro.

### VEŹBA

- **Svrha: da ućesnik stekne iskustvo kontrole stresa**
- **Potrebno vreme: 3 do 4 min.**
- **Velićina grupe: Neogranićeno.**
- **Potrebni materijali: nije potreban dodatni materijal**
- **VeŹba na delu: Duboki udah i lagani izdah, usmerite svu svoju paŹnju na disanje. Neka vam svaki sledeći izdah bude duŹi od udaha. Recite sebi da sve što se trenutno dešava će proći. Recite sebi da se u životu ne dešavaju stvari baš onako kako vi to želite, ali se dešavaju baš one stvari koje je potrebno da se dese, iako mu to mnogo puta ne razumemo, da bi bili još bolji. Da je ovo samo lekcija iz koje treba da naućite da budete još bolji.**

## 6. OPRAŠTANJE I ZABORAVLJANJE

Važno je da budemo u stanju da oprostimo sebi što smo pravili greške, oprostimo drugima koji su se o nas ogrešili, i da idemo dalje bez mentalnog ili emocionalnog tereta. To je oslobađanje našeg uma od prošlosti kako bi fokusirali 100% naše mentalne energije na bliske ili dugoročne ciljeve u karijeri. Sigurno kada razmišljate o nečemu što se desilo, iz ove perspektive vam deluje da ste mogli da postupite bolje, drugačije, pametnije. Sasvim je uredu situacije gledati kao iskusno iz kog stičemo neke životne lekcije, ali nikako nemojte kinjiti sebe. To je bio vaš maksimum u tom trenutku, pod takvim okolnostima. Budite nežni i podržavajući prema sebi.

### VEŽBA

- **Svrha:** da svaki učesnik nauči da tehniku opraštanja sebi i drugima, da prihvati situaciju baš takvu kakava jeste
- **Potrebno vreme:** 5 do 10 min
- **Veličina grupe:** Neograničeno.
- **Potrebni materijali:** nije potreban dodatni material
- **Vežba na delu:** Zatvorite oči, duboko udahnite, lagano izdahnite nekoliko puta i sa puno ljubavi recite sebi: “Razumem da je to bio moj maksimum u tom trenutku i to je sasvim uredu, ta situacija mi je ukazala na čemu treba da radim kako bi sledeći put mogao/la da izaberem da postupim drugačije”.

## 7. OTPORNOST

Važno je imati sposobnost brzog povratka i oporavka kako nakon razočarenja, kako nakon malih tako i velikih neuspeha. Ne dozvoliti da vas neuspeh ili neželjeni ishod navede da odustanete. Odmorite, skupite snagu i probajte da to uradite na drugačiji način

**“Nisam doživio neuspeh.  
Samo sam pronašao 10.000  
načina koji ne rade.”**

*Thomas Edison*



## 8. UPORNOST I ISTRAJNOST

Ovo znači da smo u stanju da zadržimo istu energiju i posvećenost u našim naporima za učenjem, radom i postignućima u karijeri, uprkos svim poteškoćama, neuspesima i otporima. Ako nešto ne funkcioniše, probaj nešto drugo. Budite uporni da ostvarite svoj cilj i istrajni u tome da pronalazite bolje i efikasnije načine da do tog cilja dođete.

**“Naša velika slabost leži u odustajanju. Najbolji način da postignete uspeh je da uvek pokušate makar još jednom.”**

*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. STRPLJENJE

Kada smo strpljivi tada smo u stanju da se na vreme povučemo u naizgled narušenim ili kriznim situacijama, kako bi mogli da razmišljamo jasno i preduzmemo akciju koja ispunjava naše dugoročne ciljeve. Dajte sebi priliku da napravite pauzu, dajte sebi šansu za odmor. U miru bez intezivnih emocija razmislite o svemu, oslušnite šta vam vaše srce govori i budite slobodni da napravite najbolji mogući izbor i tom trenutku. Tako vladate situacijom, izborom i pre svega sobom i svojim emocijama.

**“Ako je čovek strpljiv u jednom momentu ljutnje, izbeći će 100 dana tuge.”**

*Kineska poslovice*

**“Jedan minut strpljenja obezbediće 10 godina mira.”**

*Grčka poslovice*

**„Imaj strpljenja. Sve stvari su teške pre nego postanu lake.“**

*Saadi*

**„Strpljenje, upornost i znoj čine nenadmašnu kombinaciju za uspeh.“**

*Napoleon Hill*

## 10. ERCEPTIVNOST



Perceptivnost je davanje pažnje i razumevanje neizgovorenih signala i osnovnih nijansi komunikacije i akcija drugih ljudi. Često smo previše zauzeti da razmišljamo o nama i onome šta pričamo, pa ostavljamo malo prostora da gledamo i razumemo akcije i namere drugih. Ukoliko pogrešno interpretiramo namere drugih, možemo se lako susresti sa poteškoćama u komunikaciji, a da ne razumemo zašto. Ukoliko vas interesuje šta druga osoba misli i oseća, najbolji, najjednostavniji i najprecizniji način jeste da jednostavno pitamo. Imajte poštovanja za tuđe mišljenje i osećanja, bez obzira da li vam ona zvuče razumno, logično ili opravdano, i ne zaboravite da toj drugoj osobi su ona validna. Otvorenom i zdravom komunikacijom, uz neopodno poštovanje uvek možemo doći do rešenja, tzv, Win Win situacije.

### **VEŽBA**

***Prilikom prolaska kroz svaku veštinu, učesnici treba da sagledaju sebe iz novog ugla, kako je sad, kako žele da bude, i koje su 3 stvari koje bi mogli da počnu da praktikuju danas kako bi došli do željenog cilja.***

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# nlp

# anksiomi

## ŠTA JE NLP?

NLP ili Neuro Lingvističko Programiranje je najpoznatiji svetski komunikacioni model, odnosno metodologija koja izučava komunikaciju sa samim sobom kako bismo se samomotivisali i postigli željeni cilj, ali i ostvarili uspešnu komunikaciju sa drugim ljudima. NLP pruža znanja, metode veštine i tehnike o postizanju izvrsnosti, uspeha, sreće i zadovoljstva na ličnom i profesionalnim planu.

## KAKO JE NASTAO NLP?

NLP je nastao 70tih godina prošlog veka, u Santa Kruz u Kaliforniji, kao rezultat proučavanja rada velikih psihoterapeuta XX veka, Virdžinije Satir (Sistemska porodična terapija), Milтона Eriksona (Hipnoterapija) i Frica Perlsa (Geštalt terapija).

Tvorci NLP-a su Ričard Bendler i Džon Grinder. Na samom početku rada, tvorce NLP-a su interesovale dve stvari:

- Šta je to što pomenute psihoterapeute čini posebnim?
- Na koji način je moguće tu posebnost preneti na druge ljude?

Kao rezultat svog rada, Ričard i Džon su dobili skup stavova, veština, strategija i tehnika koje su pridodali strategijama koje su koristili u svom radu. Danas možete sresti NLP trenere koji celokupni rezultat, plus metodologiju koja je korišćena za dobijanje rezultata nazivaju Neurolingvističkim programiranje i to je ok. Konfuzija nastaje kada se NLP-om naziva samo rezultat njegove primene i tu treba biti pažljiv.

## ŠTA ZNAČI AKSIOM?

Anksiom je reč grčkog porekla, koja u bukvalnom prevodu znači - držati za istinito, to jest - iskaz koji vredi da se usvoji, israz koji je neosporan i nedokazuje se.

## ŠTA SU TO NLP ANKSIOMI?

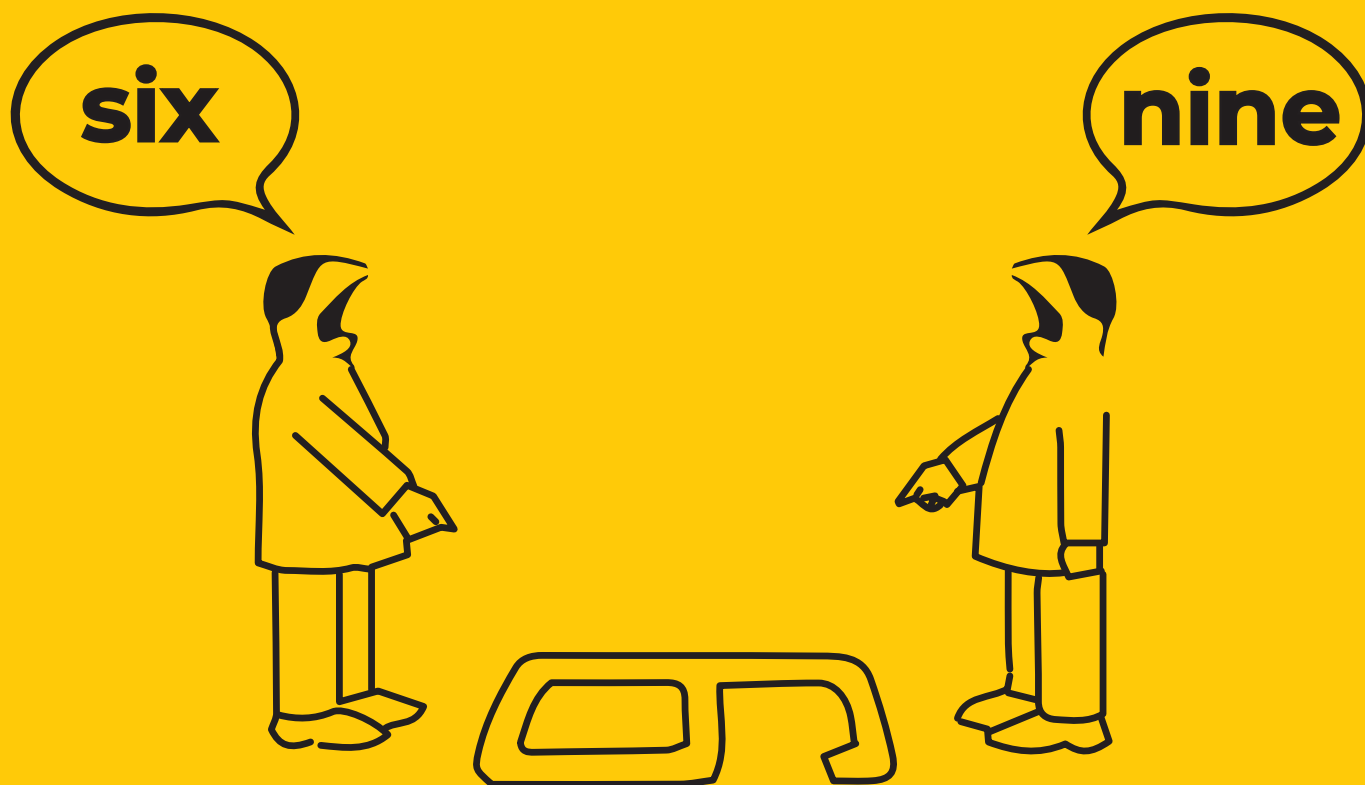
NLP anksioni su pretpostavke o svetu i on nama samima, koje ne želimo ili koje nismo ni mogli dokazati. Ali ako ih uzmemo kao da su potpuno istinite i dokazane, ako verujemo u njih i ponašamo se baš u skladu sa njima nama život postaje mnogo lakši, bolji i lepši.

### 1. MAPA NIJE TERITORIJA

“Mapa nije teritorija” je metafora poljskog filozofa Alfreda Korzibskog.

Mi vidimo veoma mali deo stvarnog svat i na osnovu subjektivnog iskustva kreiramo sopstvenu “mapu”. Tačnije, naša percepcija realnosti i realnost su dva različita pojma. Mi ne funkcionišemo u svetu, već u našoj “mapi” sveta – skupu uverenja, stavova, isustava, i različitih percepcija kojima opusujemo svet oko nas.

“MAPA” u NLP-u je metafora za našu predstavu o svetu, a “TERITORIJA” je metafora za stvaran svet.



Mi nešto čujemo, vidimo, osetimo, tj. pecipiramo našim čulima, i kada ta informacija prođe kroz naše "FILTERE" mi dobijemo osećaj, mišljenje, stav i na kraju ponašanje.

FILTERI mogu biti SVESNI i NESVESNI. U filtere spadaju: iskustvo, društvo, vaspitanje, okruženje, obrazovanje, navike...

Filteri su nešto najličnije što imamo, i oni su nam isti ili razičiti.

## **MAPA NIJE TERITORIJA – POŠTUJTE MAPE DRUGIH**

**SVAKO DOŽIVLJAVA SVET NA SVOJ NAČIN, POŠTUJTE RAZLIČITOSTI I NE SUDITE DRUGIMA.**

# **“Stvari imaju onakav oblik, kakav im naša duša da.”**

*Jovan Dučić*

## **2. IZA SVAKOG PONAŠANJA KRIJE SE DOBRA NAMERA (ZA ONOGA ČIJE JE TO PONAŠANJE)**

Čak i destruktivna ponašanja u pozadini imaju dobru nameru. Izostanak ponašanja, je isto ponašanje. Svako ponašanje je motivisano pozitivnom namerom. Ljudi čine najbolje izbore koje mogu sa resursima koji su im dostupni (tog trenutka).

U radu sa sobom i u komunikaciji sa drugima potrebno je da prepoznamo dobru nameru iza "čudnih" izbora i ponašanja, i nađemo "korisnu" alternative za zadovoljenje te dobre namere. Svi znamo da je pušenje štetno, čak i pušačima na svakoj kutiji cigareta piše da pušenje ubija, ali oni i dalje puše. Dobra namera za pušača bi mogla da bude, uživanje, smirivanje, način socijalizacije...

Rešenje bi bilo da osoba koja puši, nađe drugačije i korisnije ponašanje od pušenja kako bi uživao, našao način da se smiri u stresnim situacijama ili da se socijalizuje sa drugima.

Ne "nanosite" drugima pomoć. Fokus na nama. Uvek sve radimo zbog sebe.

## **3. LJUDI ZA SEBE UVEK BIRAJU NAJBOLJU OPCIJU – ILI NAJMANJE LOŠU**

U svakoj situaciji izabraćemo najbolju opciju od onih koje su nam na raspolaganju. Možda ta opcija neće dugoročno biti naš najbolji izbor, ali u datom trenutku, na osnovu raspoloživih informacija i dotadašnjeg iskustva, ona jeste najbolja. Ukoliko sebi i drugima omogućimo veći izbor različitih opcija, svakako ćemo izabrati onu najbolju.

## 4. UM I TELO ČINE CELINU



Jedan od modela NLP-a kaže da misli, emocije i fiziologija čine celinu. Ovaj princip upravo podržava taj model. Njega je najjednostavnije testirati u praksi. Kad su nam misli vesele, naše telo funkcioniše bolje i pojavno bolje izgledamo sebi i drugima. Kada smo tužni ili depresivni, osim lošeg izgleda, imamo veće šanse da se razbolimo. Imunobiologija proučava vezu između našeg imunog sistema, naših misli i našeg emocionalnog stanja.

## 5. MI POSEDUJEMO SVE RESURSE KOJI SU NAM POTREBNI DA NAPRAVIMO PROMENU

Ovaj princip kaže da se u nama nalazi rešenje potencijalnih problema, kao i izvor resursa potrebnih za bilo kakvu promenu. Jedna od najpoznatijih izjava Ričarda Bendlera, jednog od tvoraca NLPa, koja ima direktnu potporu u ovom principu je "Nikad nije kasno za srećno detinjstvo."

## 6. KADA NEŠTO NE FUNKCIONIŠE - PROBAJ NEŠTO DRUGO

Koliko puta ste bili u situaciji da Vam neko kaže (ili da Vi nekome kažete) „Sto puta sam ti rekao da...“. Ako je neko sto puta ponovio jednu rečenicu i na nju uvek dobio istu reakciju, postavlja se pitanje da je možda mogao da uradi nešto korisnije? Alternativna formulacija ovog principa je: „NAJFLEKSIBILNIJI DEO SVAKOG SISTEMA IMA TENDENCIJU KONTROLE SISTEMA“. Što više mogućnosti, to bolje. Situacije sa višestrukim izborima daju nam veći stepen slobode, što je jedna od osnova rasta i razvoja. Fleksibilnost znači moć, a moć znači odgovornost.

Fleksibilnost znači ponašati se u granicama, krut, rigidan do totalno popustljiv u zavisnosti od situacije, tj. posedovati različite obrasce ponašanja. Vlanje sobom i slobodnim biranje ponašanja.

## AKO RADITE ONO ŠTO STE UVEK RADILI, DOBIJATE ONO ŠTO STE UVEK IMALI

## 7. ISKUSTVO IMA STRUKTURU

Ovo je osnovna pretpostavka na kojoj je NLP nastao. Osnivači NLP-a Džon Grindler i Ričard Bendler su pretpostavili da uspeh ima strukturu. Njihov cilj je bio da prepoznaju tu strukturu i pronađu način da druge ljude nauče kako da je uspešno koriste. Proces prepoznavanja strukture naziva se modelovanje.

## 8. AKO NEKO MOŽE NEŠTO DA URADI, SVAKO MOŽE TO DA NAUČI

Modelovanje je proces sticanja veština. Sve veštine su sistematske, strukturirane i postoje obrasci za njihovo sticanje, određeni set uverenja, stava i ponašanja. Zato veštine mogu biti modelovane i duplirane. Ipak, modelovanje ne znači i preuzimanje iskustva modela. Postoji rešenje, neko je to već preživeo. Sve ciljeve možemo ostvariti, samo treba naći način.

## 9. REAKCIJA SAGOVORNIKA DAJE ZNAČENJE KOMUNIKACIJI

Svako ponašanje je komunikacija. Kada govorimo, ali i kada ćutimo, mi komuniciramo. Praktično, ne možemo da ne komuniciramo. Bez obzira na nameru, odgovorni smo da prenesemo poruku do slušaoca na pravi način. Slušalac nema odgovornost da primi poruku onako kako smo mi želeli. Ukoliko prijatelju kažete da vam se dopada njegova košulja i on se na to uvredi...Da li je to kompliment ili uvreda?

## 10. NEUSPEH NE POSTOJI - POSTOJI REZULTAT

Ko od nas UVEK postiže svoje ciljeve? A ko UVEK dolazi do rezultata (pozitivnog ili negativnog)? Možda ne postignemo uvek ono što smo želeli ali, uvek dobijamo neki rezultat. Ponavljanje je rezultat rezultata koji često zovemo neuspeh. Rezultat ponavljanja određenog procesa ili postupka je iskustvo. A rezultat iskustva je uspeh. Kako se osećamo kada ne dostignemo postavljeni cilj? A kako kada nešto naučimo? Ne uspeti ili naučiti... Sami biramo na koji način ćemo govoriti o događajima koji su oko nas i time kreiramo svoju realnost. Rezultat će nam, bez obzira da li je pozitivan ili negativan, pomoći da sledeći put budemo bolji.

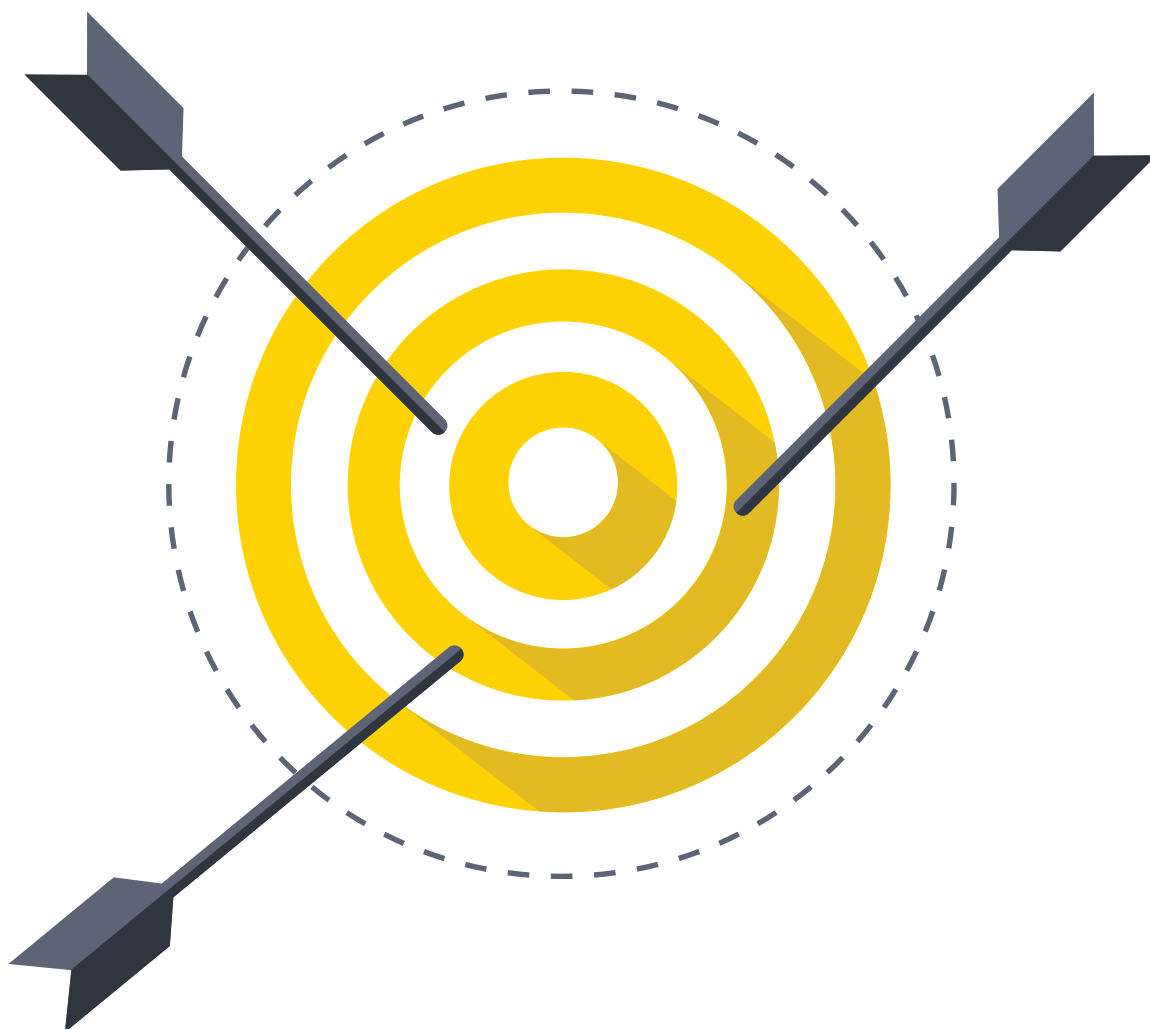




## JEDINI NEUSPEH JE AKO NEŠTO UOPŠTE NI NE POKUŠAMO.

### VEŽBA

- **Svrha:** da se svaki učesnik stekne iskustvo posmatranja sebe i sveta oko sebe na novi, drugačiji i korisniji način
- **Potrebno vreme:** 30 minuta.
- **Veličina grupe:** Neograničeno.
- **Potrebni materijali:** odštampani anksioni, papir i olovka
- **Vežba na delu:** izložiti svi 10 NLP anksioma, svaki od učesnika treba da izabere 3 anksioma. Dva koja mu najviše "leže" i jedan koji ga najviše "žulja". Sva 3 anksioma zapisati na zasebnom papiru. Podeliti učesnike u manje grupe, od po 3 člana. Svaki učesnik treba da izabere neku od tema iz svog života koju smatra problematičnom i podeli je sa ostalim članovima grupe. Papire sa anksiomima treba da poređa na pod, zatim da pročita na glas anksiom koji je odabrao, stane na njega i sagleda svoj problem "kroz" taj anksiom. Potrebno je da se svi članovi grupe, jedan za drugim urade isto. Kada svi učesnici završe zadatak, svi zajedno da prodiskutuju o svom iskustvu i uvidima.



# nlp modeli...

Pored anksioma jedan od veoma korisnih alata su i NLP modeli.

## I MODEL - SVESNO – NESVESNO

### VEŽBA

- **Svrha:** da se svaki učesnik stekne utisak o broju informacija koje percipiramo svojim čulima u istom trenutku, i spoznaju onih na kojima nam je fokus.
- **Potrebno vreme:** 5min.
- **Veličina grupe:** Neograničeno.
- **Potrebni materijali:** papir, olovka za svakog učesnika i
- **Vežba na delu:** Navedite sve stvari kojih ste svesni, o kojima razmišljate u ovom trenutku dok ovo slušate. Sigurno čujete moj glas, vidite me, svesni ste papira i olovke, vidite ljude oko sebe. Kada učesnici navedu stvari koji su svesni, pozovite ih da obrate pažnju na stvari koje vide i čuju, ali svesno ne registruju. Boju markera, boju vaše garderobe, tablu, svesnost stolice na kojoj sede, da li im je hladno ili vruće, da li su možda žedni...
- **Cilj je da postanu svesni broja informacija koje percipiramo našim čulima, ali ih ne obrađujemo na svesnom nivou.**

Naš svesni um čini samo 5%, dok nesvesni čini 95%. U ličnom razvoju je jako bitno osvestiti nesvesno, jer je nesvesno “pametnije” i svakako upravlja našim životom.

U svakom trenutku mi svojim čulima percipiramo veliki broj informacija koje automatski odlaze u naše nesvesno ili se briše.

Po Džordžu Mileru istovremeno na svesnom nivou možemo primetiti  $7 \pm 2$  informacije, dok naše nesvesno za isto vreme prima 2,000,000 informacija.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
+	+	+	+	+	±	±	±	±

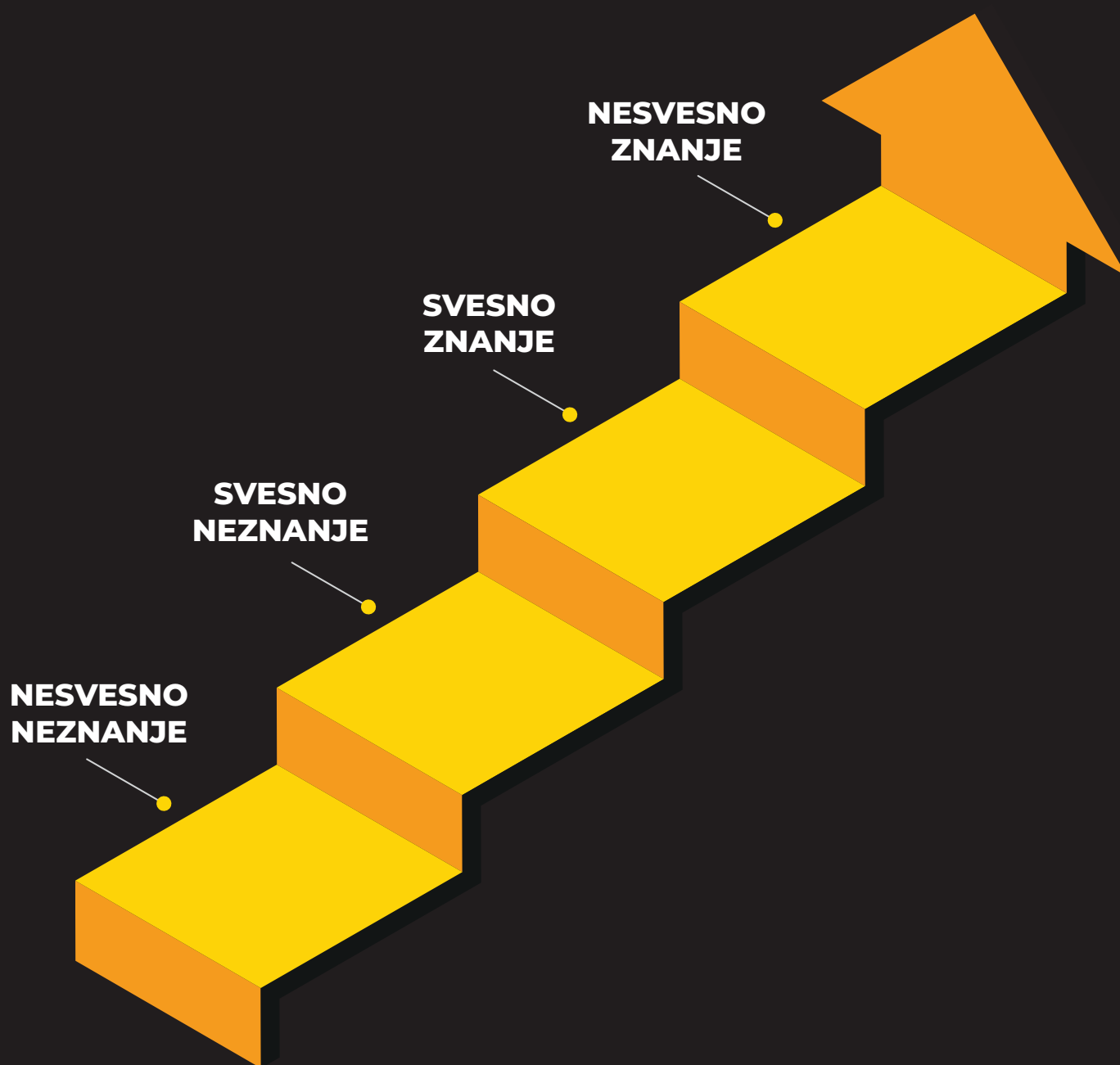
Stvari koje su nam u nesvesnom, kažemo da radimo automatski/mehanički bez razmišljanja i dodatne svesne pažnje na to.

Kako bi oslobodili mesto za svesno, potrebno je da određene radnje stavimo u nesvesno, tačnije da ih radimo bez "razmišljanja".

Stvar ili radnja iz svesnog prelazi u nesvesno vežbom.

## STEPENICE UČENJA

NESVESNO NEZNANJE - SVESNO NEZNANJE - SVESNO ZNANJE - NESVESNO ZNANJE



Pre nego što se sretnemo sa nečim, mi ni ne znamo da to postoji, tačnije ne postoji u "našem" svetu, to predstavlja NESVESNO NEZANJE. Kada se prvi put sretnemo sa tim nečim, mi shvatamo da mi to ne znamo, što je druga stepenica učenja, tačnije SVESNO NEZNANJE. Zatim o tome naučimo ono što nam je potrebno i postajemo svesni da to znamo, SVESNO ZNANJE, to je faza znam da znam, ali i dalje mi jedna od "kockica" razmišlja o tome što radi. Kako bi to znanje prešlo u nesvesno i kako bi na svesnom nivou mogli da se zanimamo za još nešto, potrebno je da uz vežbu i učestalo ponavljanje to znanje pređe u NESVESNO ZNANJE.

## **VEŽBA**

***Obratite pažnju na koliko stvari obraćate pažnju u ovom trenutku?***

---

***Koliko ste svesni onoga što se dešava u Vama i oko Vas u ovom trenutku?***

---

***Sigurno niste svesni da dišete, da Vam radi srce, da čujete pored mog glasa, sigurno još neke zvukove, niste svesni podloge na kojoj sedite, temperature u prostoriji.***

***Na šta ide vaših 7±2, svesnog. Na čemu vam je fokus?***

---

***Da li ste fokusirani na uspeh ili neuspeh?***

---

***Da li se fokusirate na stvari koje vam idu ili na stvari koje vam ne idu?***

---

## **VEŽBA**

***Koje radnje ili veštine bi vežbom mogle da pređu u nesveno znanje i time vam unaprede život?***

---

***Koje svesne radnje biste mogli vežbom da prebacite u nesvesne i šta bi vam to donelo?***

---

***Čime bi ste popunili praznu kockicu svesnog?***

---

Um, telo (govor tela, držanje) i emocije čine celinu. Promenom jedne komponente, automatski se menjaju i druge dve.

Ceo sistem najlakše menjamo promenom tela, položaja tela, tačnije držanja.

### VEŽBA

- **Svrha: model u iskustvu, promena stanja menjanjem jedne komponente sistema, menja se ceo sistem**
- **Potrebno vreme: 5min.**
- **Veličina grupe: Neograničeno.**
- **Potrebni materijali: papir, olovka za svakog učesnika**
- **Vežba na delu: Zamislite neku situaciju u kojoj se ne osećate baš toliko prijatno. Vratite se za trenutak u tu situaciju i obratite pažnju na sve što u tom trenutku vidite, čujete i osećate. Obratite pažnju u kom položaju je vaše telo, koje vam misli prolaze kroz glavu, kako se osećate. Sada zadržite tu mentalnu sliku za trenutak, ustanite raširite ruke i podignite glavu na gore, tako da gledate u nebo ili u plafon, tako da vam glava bude zabačena pozadi. Šta se desilo sa vašim mislima i emocijama? O čemu razmišljate i kako se osećate?**

### VEŽBA

- **Vežba na delu: Zamislite situaciju u kojoj ste bili srećni, i u kojoj ste imali pozitivne emocije. Setite se nekog svog uspeha, posebnog susreta, trenutka ostavriavanja nekog cilja. Vratite se u taj trenutak, obratite pažnju na svoje držanje, misli i emocije. Sada sedite na pod, savite noge u kolenima, naslonite laktove na kolena i stavite glavu među dlanove.**

**Šta se desilo sa vašim mislima i emocijama? O čemu razmišljate i kako se osećate?**

### VEŽBA - INSTANT TEHNIKA ZA DOBRO RASPOLOŽENJE

- **Vežba na delu: Zamislite situaciju u kojoj se ne osećate prijatno, koja sa sobom nosi neke negativne emocije i misli koje teško da možete da kontrolišete. Sada ustanite i mrdajte dupetom. Da, da. Samo ustanite i mrdajte dupetom. Primetite kako se vaše misli i emocije instant menjaju.**

Mnoge kulture i narodi praktikuju ovo kao način života. U njima je uvek neki dobar ritam, muzika i mrdanje dupetom. Bilo da su u pitanju siromašna afrička plemene ili neki drugi narodi oni su uvek nasmejani i stalno mrdaju dupetom.

Imajte na telefonu par omiljenih pesama koje vas uvek teraju na pokret. Kada se loše osećate pustite muziku i prepustite se, da vas ritam nosi.

Koliko god izgledalo šašavo, ova tehnika je jako uspešna. Čak i životinje rade isto.

Možete videti u bilo kom dokumentarcu da kada antilopu juri lav ili neki drugi predator i ona mu uspešno pobegne, kada se nađe na bezbednoj razdaljini, ona će se stresti, "otršće" sa sebe negativan naboj i nastaviće mirno da pase, kao da se ništa nije desilo. Ukoliko imate kućne ljubimce, posmatrajte ih u situacijama u kojima se uplaše ili dožive nešto neprijatno i sigurno ćete primetiti isto.

# Zato osmeh na lice i mrdajte dupetom!

Ukoliko Vam je potrebno instant promena stanja, a zbog okruženja niste u stanju da ustanete i mrdate dupetom, kao što biste to uradili da ste sami, dovoljno je da napravite mikropokrete, i potpomognete se mentalnom slikom "mrdanja" dupetom.

## VEŽBA

- **Vežba na delu: Prethodnu vežbu ćemo ponoviti u sedećem položaju. Zamislite situaciju u kojoj se ne osećate prijatno, koja sa osobom nosi neke negativne emocije i misli koje teško da možete da kontrolišete. Sada dok sedite, probajte da mrdate dupetom, što neprimetnije i primetite šta se dešava.**

## III MODEL - PERCEPTUALNE POZICIJE

Postoje 3 osnovne perceptualne pozicije iz koje percipiramo sebe i svet oko sebe.

### Prva perceptualna pozicija - JA, držim kameru

Ovo je pozicija u kojoj se 99% populacije nalazi 99% vremena - pogled na svet iz spostvene perspektive - gledamo sopstevnim očima, slušamo sopstveni ušima. Kada smo u jakoj prvoj poziciji, nalazimo se u jakom emotivnom stanju i ne možemo da sagledamo situaciju iz drugog ugla.

Ova pozicija je dobra za postavljanje ciljeva i prijatna stanja, nije dobra za konfliktne situacije, kako interne tako i konflikte sa drugim ljudima ili događajima i nikako je nekoristiti za sagledavanje teških emotivnih stanja.

### Druga perceptualna pozicija - GLUMAC, vidim sebe kroz tvoje oči

Kada smo u drugoj perceptualnoj poziciji, onda situaciju gledamo, čujemo i osećamo iz pozicije sagovornika. i u ovoj poziciji doživljavamo situaciju iz perspektive sagovornika.

Ova pozicija je dobra za rešavanje konfliktnih situacija, za ideje, poboljšanje komunikacije i traženje "zajedničkog" jezika.

### Treća perceptualna pozicija - CEZAR/MUVA NA ZIDU, vidim sebe iz neutralnog ugla

Ovo je pozicija neutralnog posmatrača. U ovoj poziciji nismo lično (emotivno) upleteni u ono što se događa. Ovo je čisto opisna pozicija i ne obuhvata naše interpretacije onoga što vidimo i čujemo.

Pozicija je korisna za sklanjanje iz situacije, recimo kada nas neko vređa, ne koristi se za prijatna stanja i postavljanje ciljeva.

**Četrta perceptualna pozicija - VANZEMALJAC, vidim sebe kako gledam sebe (Vanzemaljac gleda muvu na zidu koja gleda celu situaciju)**

Ova pozicija se koristi kod jako teških emotivnih stanja, kada nam je teško da se disociramo.

### **VEŽBA**

- **Svrha: model u iskustvu, promenom perceptualne pozicije menja se i naš doživljaj i reakcija na istu situaciju**
- **Potrebno vreme: 15min.**
- **Veličina grupe: Neograničeno.**
- **Potrebni materijali: papir, olovka za svakog učesnika**
- **Vežba na delu: Zamislite neku konfliktnu situaciju (može biti sa određenom osobom ili situacija sa kojom ste u konfliktu). Vežba se može raditi otvorenih ili zatvorenih očiju, kako je kome prijatnije. Udahnite duboko i izdahnite par puta. Vratite se u konfliktnu situaciju. Obratite pažnju da to što vidite, čujete i osećate. Samo primećite kako je biti u toj situaciji. Zatim otvorite oči ili ukoliko su vam oči već otvorene samo protresite celo telo. Zatim se fizički pomerite na mesto osobe sa kojom ste u konfliktu, preko puta pozicije u kojoj ste biti i ponovite proces. Par dubokih udaha i izadaha, zatim se vratite u istu situaciju, ali iz pozicije te osobe. Obratite pažnju šta ta osoba vidi, čuje i oseća, kako ona doživljava vas, kako vas vidi, kako i šta čuje, kako se oseća.**

**Samo primetite, bez vrednovanja ili stvaranja dodatnog konflikta da li je ta "osoba" u pravu ili nije, tačnije kako sada doživljavate konflikt?**

---

**Kako vi sebi izgledate kroz oči, uši i emocije svog sagovornika?**

---

**Protresite se, a zatim napravite korak u starnu, tako da i sebe i osobu sa kojom ste u konfliktu vidite ispred sebe. Kao da ste muva na zidu i da posmatrate neke dve osobe.**

**Kako se sada osećate u odnosu na tu situaciju?**

---

**Kako vam izgleda sada izgleda konflikt?**

---

**Šta se promenilo?**

---

**Protresite se, a zatim napravite korak u nazad, tako da i sebe kako posmatra sebe i osobu sa kojoj ste u konfliktu. Kao da ste vanzemaljac koji posmatra movu na zidu koja posmatrate neke dve osobe.**

**Kako se sada osećate u odnosu na tu situaciju?**

---

**Kako vam izgleda sada izgleda konflikt?**

---

**Šta se promenilo?**

---

**Gde sve i u kojim situacijama biste mogli da koristite ovu tehniku i zašto?**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





# reprezenta- tivni sistem-vak



Sve oko nas počinje tako što prvo primimo informaciju, a informacije primamo putem naših čula. Naša čula su osnovni alat prepoznavanja ili percepcije. Svi sebe i svet oko sebe percipiramo kroz svoja čula, vid, sluh, osećaj, miris i ukus. Primarni reprezentativni sistemi su vizuelni, auditivni i kinestetički. Čulo ukusa i mirisa se najčešće svrstavaju u kinestetički reprezentativni sistem.

Važno je da prilikom kreiranja željenog cilja koristimo sva čula.



**JEDNA OD OSNOVNIH NLP VEŠTINA SU REPREZENTATIVNI SISTEMI.**

Svi imamo i koristimo sva čula. Dobra stvar je što vežbom možemo i da poboljšamo njihovu funkciju, što će nam pomoći da budemo fokusiraniji, precizniji i lakše ostvarimo željeni cilj.

## VEŽBA

- **Svrha: nesvesno korišćenje dominantnog reprezentativnog sistema**
- **Potrebno vreme: 10min.**
- **Veličina grupe: Neograničeno.**
- **Potrebni materijali: papir, olovka za svakog učesnika**
- **Vežba na delu: Većina nas je zbog trenutne globalne situacije preskočilo prošlogodišnji odmor. Svi jedva čekamo da se sve vrati u normalu i da negde otputujemo.**

**Pa evo za početak koji bi ste hotel odabrali za svoj naredni odmor:**

**1. Luksuzni hotel sa svim pogodnostima koje možete zamisliti; vrhunskim zatvorenim i otvorenim sportskim terenima, kompleks otvorenih i zatvorenih bazena, fitnes dvoranom, masažom i saunom.**

**2. Hotel smešten u prekrasnoj uvali, nedavno renoviran s puno ukusa, s prelepo uređenim vrtom i vidicima koji oduzimaju dah; plazma TV sa satelitskim programom u svakoj sobi.**

**3. Tih hotel, u mirnom okruženju daleko od buke svakodnevnog života; jutarnje buđenje uz cvrkut ptica i žubor fontane u dvorištu.**

**4. Gastronomski odmor u hotelu koji gostima pruža bogatu ponudu izvorne prirodne i ekološki zdrave hrane.**

**Kada je u pitanju izbor, najbolje ga opisuje ona narodna "hiljadu ljudi, hiljadu čudi". Jedni su odabrali hotel pod 1), drugi pod 2) ...**

**Koji je vaš izbor?**

---

**Zašto je vaš izbor bio baš na tom hotelu?**

---

Otkriću vam jednu malu tajnu, ovde se zapravo radi se o jednom te istom hotelu u sva četiri slučaja. Reklama za isti je osmišljena na pravi NLP način, tj. na taj način da zadovolji sve reprezentativne sisteme.

### **ŠTA SU TO REPREZENTATIVNI SISTEMI?**

Reprezentativni sistemi su načini na koji mi primamo, skladištimo/pamtimo i označavamo informacije.

Postoji pet modela i to:

- ✓ vizualni (V),
- ✓ auditivni (A),
- ✓ kinestetički (K),
- ✓ olfaktorni (O) i
- ✓ gustativni (G),  
ili skraćeno VAK(OG).

Da odmah na početku razjasnimo, svi imaju svih 5 čula i svih 5 čula koristimo. Samo su pojedina čula u određenim kontekstima dominantnija.

Kod osoba koje rođenjem ili usled bolesti nemaju ili teže koriste jedno ili više čula, čula koja su u funkciji postaju naglašenija i time preuzimaju ulogu jednog ili više čula koja nisu u potpunosti funkcionalna.

Većina nas, iako potencijalno možemo upotrebljavati svih pet modela podjednako dobro, daje prednost samo jednom; prvi je način na koji pristupamo informacijama - poznat pod nazivom vodeći reprezentativni sistem, a drugi je način na koji obrađujemo informacije - poznat pod nazivom primarni reprezentativni sistem. Ponekad su oni isti, ali uglavnom su različiti.

Najčešće u upotrebi su prva tri, vizuelni, auditivni i kinestetički (VAK),

**Vizuelni tipovi:** najbolje se osećaju “u slikama” ili “u filmu”.

“Vidim o čemu govorite”, “vidi da ti kazem”.

**Auditivni tipovi:** najbolje se osećaju kada stvaraju sliku sveta na osnovu zvukova.

“To mi zvuči odlično”

**Kinestetički tipovi:** najbolje se osećaju kada stvaraju sliku sveta na osnovu svojih i tuđih osećaja.

“Osećam da u tome ima nešto vrlo značajno”.

## VIZUELNI TIP - VIZUELCI

60%-70% ukupne svetske populacije spada u vizuelce. Živimo u vizuelnom svetu, čemu su između ostalog doprinela digitalizacija, tehnološki napredak i društvene mreže. Dominantno vizuelne osobe (vizuelci) razumeju ono što im govorimo tako što to prvo vide.

Oni pretvaraju reči u slike. Njihov mozak funkcioniše kao kamera i najsrećniji su kad im “nacrtate” ono što želite da im kažete.

Oni “vide” ono što se čuje i oseća.

“Ne mogu da verujem sopstevnim očima šta se upravo desilo.”

Vizuelci mnogo bolje pamte lica nego imena. Važno im je da uspostave kontakt očima. Važno im je kako neko (ili nešto) izgleda. Često imaju veoma dobru memoriju, zato što pamte kroz slike.

Veoma su dobro organizovani u nisu oduševljeni fizičkim kontaktom. Često trepcu, Dešava se da, kada razmišljaju, zatvore oči i onda se može primetiti kako oči prave brze pokrete levo desno, što je znak za vizuelno traganje za informacijama.

Plitko dišu i govore brzo zato što su slike mnogo brže od reči, a oni razmišljaju u slika-  
ma. Koriste ruke da bi dodatno opisali ono o čemu govore.  
Reaguju na perspektivu i ugao gledanja, detektuju sve, primećuju detalje

Ključne reči:

**videti, posmatrati, pogled,  
bistro, jasno, slika,  
mutno, gledište, prizor,  
boja, predočiti, osvetliti,  
sinuti, vizija, zamisliti...**

“vidi da ti kazem”, “Gle...” Nagledati se svega”, “videti svoga Boga”....

## **AUDITIVNI TIP - AUDITIVCI**

20% ukupne svetske populacije spada u auditivce.

Dominantno auditivne osobe (auditivci) su osobe kojima je pre svega važno kako nešto zvuči. Oni slušaju kako izgovarate rečenice. Njima je važniji način kako nešto izgovarate, nego šta izgovarate.

Njihov mozak funkcionise kao CD player, on preslušava melodije da bi shvatio o čemu govorite. Oni vole ritam i melodiju. Radije razgovaraju telefonom, nego licem u lice. Ovo je posebno važno kod saopštavanja važnih odluka.

Često imaju dubok rezonantan glas, govore ritmično i važno im je kako zvuči ono što govore.

Vole koncerte, češće slušaju muziku nego što gledaju TV. Svesni su visine glasa, ritma, boje, melodičnosti.

Oni govore o onome što vizuelci vide.

“Još uvek mi njene reči odzvanjaju u glavi”.

Dišu relativno duboko, ali vrlo kontrolisano izdišu. Pažnja im je pre svega usmerena na to kako nešto zvuči. Mogu bez pritiska da rade sve poslove koji se obavljaju telefonom. Sećaju se svega. Imaju izuzetnu struktuiranost, fioke u glavi.

Ključne reči:

# čuti, reci, govor, zvuk, zvati, slušati, ritam, ton, tih, vikati, protutnjati, zujati..

“Odzvanjati u ušima”, “Jasno i glasno”, “Ni da pisne”, “Čuj, da ti kažem”..

## KINESTETIČKI TIP - KINESTETIČARI

Oko 45% populacije koristi kinestetički sistem kao primarni. Dominantno kinestetičke osobe, odluke donose na osnovu svoji osećaja i osećanja. Informacije koje su im najvažnije prilikom donošenja odluke su osećaj, dodir, emocija, ukus, miris i slično.

Emocije su ključ kupovine kod kinestetičara, tačnije odlučice se na kupovinu zato što im “prija” osoba ili proizvod. Bitno im je da se lepo osećaju i da im garderoba bude udobna. Brzo odlučuju da li im se neko/nešto dopada ili ne, vole da uživaju u hrani, ali i da se dobro osećaju u svo telu. Duboko dišu i vole da dodiruju ljude i stvari.

Veoma su osetljivi na temperaturne promene. Uče tako što rade stvari, i uživaju u telesnim aktivnostima. najčešće sporo govore, a pažnja im je usmerena na osećaj koji imaju u vezi sa ljudima, stvarima i događajima.

Oni osećaju ono što vizuelci vide i što auditivci čuju.

Nešto mi ova situacija ne miriše na dobro.

Dišu duboko, lagano i iz stomaka. Sve rade po osećaju i osećaj im se jako sporo pali, jer vizuelno i auditivno pale osećaj

Izbegavaju direktan pogled u oči, jako su spori, moraju sve da “prožive” Dosta se bave emocijama.

Ako ih pritisnete da se odmah odluče ili kažu nešto, odgovor će biti automatski biti “NE”. Vole da se maze i da se dodiruju dok pričaju.

Ključne reči:

# zgrabiti, osećati, mirno, prihvatiti se, intuicija, voleti, balans, pokret, brzosećaj-

“Čvrsto držati konce”, “Oštra debata”, “Potegnuti veze”, “Uхватiti korak sa...”

## UNUTRAŠNJI DIJALOG – DIGITANI TIP

Osobe sa dominantnim unutrašnjim dijalogom najčešće imaju kombinovane karakteristike drugih reprezentativnih sistema, ali ono što je karakteristično za njih je da često “razgovaraju sami sa sobom” i vole da daju smisao događajima oko njih i da ih razumeju.

- Visoko vrednuju logiku i vole detalje,
- Često koriste apstraktne reči koje nemaju direktan čulni opis
- Više se vezuju za proces i izbor reči koje se koriste nego za sam rezultat,
- Misli i govor su im stuktuiranu
- “Operisani” su od čula
- Mislioci, mrmljaju sebi u bradu
- Koriste često rec “ZNAŠ”
- Jako im je razvijena logika, sve mora da ima smisla
- Zamišljeni su, stalno su u svojim mislima
- Treba im mnogo vremena za odluku, ne vole pritisak (teže da kažu “NE”)

Ključne reči:

**opisati, smisao, iskustvo,  
shvatiti, razmotriti, detaljno  
opisati, “razmotriti ideju”,  
“nema sumnje”, “obratiti  
pažnju”...**

### VEŽBA

***Sada kada ste upoznati sa reprezentativnim sistemima, možete li sebi dati odgovor, kako ste birali i odlučili se baš za “taj” hotel?***

---

### ZAŠTO JE VAŽNO PREPOZNATI I KORISTITI REPREZENTATIVNE SISTEME?

Način na koji ljudi predstavljaju informacije u svojoj unutrašnjosti ima neograničene mogućnosti, a to možemo nazvati našim vlastitim jezikom. Komunikacija ovisi o jeziku, kako o verbalnom, tako i o neverbalnom. Što je veća sličnost jezika kojim se dvoje ljudi koristi, to je verovatnije da će biti veći rapport (usaglašenost) i razumevanje. Vrlo učinkovit način povećavanja vašeg razumevanja samih sebe i drugih jeste poznavanje reprezentativnih sistema.



U procesu komunikacije mogu postojati tri ishoda i to:

1. "Da, da, ... znam tačno o čemu govoriš"
2. "Shvatio sam samo deo onog što si rekao/la",
3. "Ništa nisam shvatio/la".

## KOJI ISHOD JE KOD VAS NAJČEŠĆI?

Da li vam se nekada desilo da nekome "do besvesti" pojašnjavate nešto. I ta druga osoba ne razume šta ste hteli reći. Na kraju vi već iznervirani uzimate olovku i list papira "da nacrtate" to što već zadnjih pola sata objašnjavate. I nakon povučenih par linija druga osoba kaže "a na to si mislio". Šta se desilo? Jesmo li morali baš "nacrtati" to o čemu govorimo da bi nas druga osoba razumeala.

Da morali smo "nacrtati". Kompletno naše pojašnjavanje je išlo iz "našeg" reprezentativnog sistema (koji se nije slagao sa reprezentativnim sistemom druge osobe) i tek onda kada smo to "nacrtali" (iskazali to reprezentativnim sistemom druge osobe) u potpunosti smo se razumeli.

## KOLIKO VAM SE ČESTO DEŠAVAJU SLIČNE SITUACIJE?

Jeste li se nekada našli u situaciji da dok nekome nešto objašnjavate, ta osoba okrene glavu u drugu stranu i ne gleda vas u oči dok govorite? Jeste li možda tada izgovorili rečenicu "gledaj me u oči dok ti govorim"? Zašto mislite da vas ta osoba ne sluša? A možda je ona baš okrenula uho ka vama da bi vas bolje čula. Klasičan sukob vizualca i auditivca.

Bezbroj je primera u svakodnevnom životu gde (ne) upotreba reprezentativnih sistema usmerava tok uspešnosti komunikacije.

U većini situacija ono što želimo reći predstavljamo kroz svoj reprezentativni sistem. Ako želimo da nas drugi razumeju i shvate našu poruku (razne prezentacije, prodaja, predavanja, izborne kampanje itd) onda je potrebno da govorimo njihovim jezikom, kao u slučaju hotela sa početka ovog teksta.

## VEŽBA

- **Svrha: spoznaja koji je lični, vodeći reprezentativni sistem**
- **Potrebno vreme: 10 do 15 min**
- **Veličina grupe: Neograničeno.**
- **Potrebni materijali: papir, olovka za svakog učesnika**
- **Vežba na delu:**

1. **Kada donosim neku odluku, upravljam se prema tome:**
  - a) **da li se dobro osećam sa tim,**
  - b) **koje rešenje mi najbolje zvuči,**
  - c) **koje rešenje mi najbolje i najjasnije izgleda.**

**2. Dobrog govornika cenim po:**

- b) njegovom glasu i načinu govora,**
- c) kada iz njegovog opisa mogu da sklopim jasnu sliku,**
- a) kada me emocionalno dirne.**

**3. Kada razmišljam o nekoj situaciji:**

- c) onda slikovito zamišljam tu situaciju,**
- b) porazgovaram sa samim sobom i sve prodiskutujem u sebi,**
- a) idem tamoovamo i prođem kroz celu tu situaciju.**

**4. Na seminaru mi je najvažnije:**

- c) pregledna vizuelna prezentacija,**
- b) da predavač opširno ispriča sve o toj temi,**
- a) praktične vežbe da mogu kroz iskustvo da povezujem stvari.**

**5. Kada pomislim na nekog dobrog prijatelja:**

- c) kao prvo vidim njegovo lice pred očima,**
- a) obuzme me prijatan osećaj koji me podseti na zajedničke doživljaje,**
- b) u sebi govorim o njemu i mogu da se setim skoro svake reči iz razgovora sa njim.**

**6. Kada želim neki sadržaj da zapamtim ili naučim ja onda:**

- b) u sebi pričam i ponavljam sve dok ne naučim skoro napamet,**
- c) nacrtam sebi neku skicu ili šemu,**
- a) vežbam to direktno u praksi.**

**7. Kako bih samog sebe bolje motivisao:**

- a) dovedem sebe telesno u moćno stanje tako što se ispravim i udahnem duboko,**
- c) pred sobom vidim svoj uspeh kao 1m ili čak trodimenzionalno,**
- b) ohrabrujem se i osnažujem tako što u sebi govorim...**

**REŠENJA:**

**Koje ste slovo najviše zaokruživali?**

- a) onda ste kinestetički tip**
- b) onda ste auditivni tip**
- c) onda ste vizuelni tip**

Naravno, ne mora samo jedan sistem prezentacije da bude dominantan, obično se jedan slabije koristi od ostala dva koja su manje više razvijena. Tako da možete svakako da budete i Vizuelno/Kinestetički tip.

U sledećoj tabeli predstavljeno je poređenje tipova u svom „čistom” obliku.

	VIZUELNI TIP	AUDITIVNI TIP	KINESTETIČKI TIP
<b>KAKO UČE NA PREDAVANJU</b>	Grafikoni, skripte, slike, flipchartovi, prezentacije	Struktura, objašnjenje, poređenje, diskusija	Vežbe, primeri, grupni rad
<b>UČE DOK...</b>	... gledaju	...slušaju	... rade
<b>OPUŠTANJE / HOBI</b>	TV, sanjarenje, fantazije, listanje magazine, razgledanje, Instagram	Muzika, čitanje, tišina, audio knjige, talkshows	Sport, lenčarenje, sauna, SPA
<b>TIPIČNA ZANIMACIJA</b>	Arhitektura, slikar, fotograf, grafičar	Muzičar, novinar, glumac, moderator	Sportista, socijalna zanimanja
<b>KAKO PAMTE TELEFONSKE BROJEVE</b>	Vide brojeve u svom u utra[njem oku i njima broj 789432, izgleda 789 432 ili 78 94 32	Izgovaraju broj u određenom ritmu, ili pamte melodiju koju brojevi prave prilikom ukucavanja	Bez razmišljanja ukuca brojeve, zbunjen pred bak-inim telefonom sa brojčanikom
<b>TONALITET GOVORA</b>	Iseckano, visoki tonovi, kao brbnjanje	Melodično, ritmično, modularno	Mirno, dubok glas, ravnomerno
<b>TEMPO</b>	Brzo, Srednje brzo	Srednje brzo, Brzo	Polako
<b>GESTOVI</b>	Gore (u predelu glave i grudnog koša)	Štedljivo, a gestovi po sredini (u predelu stomaka)	Nisko (visina kukova) dodiruje se
<b>BRZINA OBRADE INFORMACIJA</b>	Brzo	Srednje	Polako
<b>DUBINA OBRADE INFORMACIJA</b>	Plitko, ne vole detalje	Srednje	Duboko

Za predstavljanje našeg unutrašnjeg sveta onima koji nas slušaju mi koristimo jezik / govor. Reči, fraze i stil govora pružaju odgovore na to kako je naš unutrašnji svet struktuiran i postoje reči i fraze koje ljudi koriste i kojima nam daju do znanja koji je njihov primarni sistem prezentacije. Termini koji se koriste za reči i fraze utemeljene na čulima jesu PREDIKATI.

Usklađivanje s predikatima druge osobe produbljuje rapport i podpomaže njihove prirodne procese razmišljanja.

USKLAĐIVANJE PREDIKATA			
UNUTRAŠNJI DIJALOG	VIZUELI TIP	AUDITIVNI TIP	KINESTETIČKI TIP
Razumem te	Vidim šta misliš	Čujem te jasno i glasno	Osećam da je to dobro
To je očigledno	To je jasno	Zvuči dobro	Uklapa se
Razumeš li?	Vidiš li ti dobro ovo što govorim?	Zvuči li ti dobro ovo što govorim?	Pruža li ti ovo što ti dajem dobar osećaj?
Želim kompletan izveštaj?	Moram videti šta se događa	Reci mi šta se događa... Razgovaraj sa mnom	Treba uhvatiti te događaje
Imam zanimljiv plan za budućnost	Imam viziju naše budućnosti	Imam priču u svojoj glavi	Uzbuđen sam zbog onoga što će se dogoditi
Ona je postigla visoke rezultate u proceni rukovođenja	Ona je zvezda u usponu i ima sjajnu budućnost	Ona je vođa grupe i mi ćemo igrati kako ona svira	Ona je čvrsta kao stena i ubrzo će držati sve konce u svojim rukama
Osooblje iz prodaje ukazalo je na opadajući trend	Grafikon pokazuje mračnu poziciju	Prodajno osoblje priča tužnu priču	Čini se da je naš učinak na klizavoj nizbrdici

## VEŽBA

- **Svrha:** sticanje uvida o zastupljenosti neverbalne komunikacije
- **Potrebno vreme:** 30 min.
- **Veličina grupe:** Neograničeno.
- **Potrebni materijali:** projector/TV , <https://www.youtube.com/watch?v=utBDhw3Z6Hk>
- **Vežba na delu:** Gledajte veoma pažljivo sledeći video. Obratite pažnju na male “signale” posmatrajte pažljivo njihove oči. Ako hoćete, pišite rečke za svaki kanal kada ga osoba upotrebi. Koliko često gleda na gore (vizuelni), koliko često u sredinu (auditivni), a koliko često na dole (kinestetički). Po najčešćim pokretima očiju možete utvrditi kom tipu osoba pripada. Na gore, znači vizuelac, u sredinu auditivni, a ako gleda najčešće na dole, onda je kinestetički tip.

## VEŽBA

- **Svrha:** sticanje uvida o zastupljenosti neverbalne komunikacije
- **Potrebno vreme:** 30 min.
- **Veličina grupe:** Neograničeno, podeliti učesnike u grupe od po 3 člana
- **Potrebni materijali:** papir i olovka za svaku grupu
- **Vežba na delu:** Zadatak je sledeći, klub za koji igrate organizuje utakmicu sa ciljem da se sav novac prikupljen od prodaje karata uplati u humanitarne svrhe. Cilj svake grupe je da kroz reprezentativne sisteme kreira što bolju “pozivnicu”, s kojim ćete privući što više posetilaca. Budite kreativni!

Zavisno od broja učesnika, vežba se može izvoditi tako što će svaka grupa kreirati pozivnicu za određeni reprezentativni sistem, a po završetku, će svi zajedno kao tim, sve njih spojiti u jednu, gde će biti obuhvaćeni svi reprezentativni sistemi.

## VEŽBA

- **Svrha:** sticanje uvida o aktivnom slušanju
- **Potrebno vreme:** 30 min.
- **Veličina grupe:** Neograničeno.
- **Potrebni materijali:** dodatni materijali nisu potrebni
- **Vežba na delu:** Osoba koja vodi vežbu će jednog od učesnika odvojiti sa strane, kako ostali učesnici ne bi mogli da čuju razgovor i pročitace mu priču. Učesnik treba pažljivo da sluša. Priča biti pročitana samo jednom, bez ponavljanja. Učesnik nema prava da postavlja dodatna pitanja, već samo da sluša. Kada čuje celu priču, učesnik koji je prvi čuo priču, poziva sledećeg učesnika i prepričava mu priču. Pravila su ista. Učesnik koji je sluša priču, treba samo pažljivo da sluša, nema prava da postavlja pitanja. Proces se ponavlja dok svi učesnici ne čuju priču od svog prethodnika. Kada su svi učesnici čuli priču, poslednji učesnik će pred svim učesnicima priča “svoju verziju”, a zatim prvi učesnik, kome je predavač pročitao priču priča “svoju verziju” i na kraju predavač čita originalnu verziju priče.

**Tekst: BIO JE JAKO TOPAO DAN ZA TO DOBA GODINE, I SVE JE NEKAKO ŽIVNU-LO. ŽENA JE SA RUKAMA PUNIH KESA SE NAŠLA NA ULAZNIM VRATIMA U ZGRADU KAD JOJ KUČE PROTRČA KROZ NOGE I SAMO ŠTO JE NIJE SRUŠILO KAD JOJ SE UPLELO O KAPUT JUREĆI MAČKU KOJA JE VEROVATNO UŠLA KROZ POLOMLJENI PROZOR, SREĆOM TU SE NAŠAO POŠTAR KOJI JOJ JE POMOGAO. PAR TRENUTAKA KASNIJE JE ISTRČAO I DEČAK, A I ŽENA KOJA ŽIVI U PRIZEMLJU JE OTVORILA ULAZNA VRATA. U DALJINI SU SE ČULE VATROGASNE SIRENE, I SVAKI SEKUNDOM SU BILE SVE GLASNIJE I GLASNIJE, ZBOG KOJIH SE GLAS ŽENE KOJA JE VIKALA SA PROZORA ČUO SVE TIŠE I NERAZGOVETNIJE. ISPRED ZGRADE SU STAJALE DVE ŽENE I PRIČALE, KAD IM SE PRIDRUŽI STARIJI GOSPODIN SA KOMENTAROM DA SE NE SEĆA DA JE IKADA DOŽIVEO OVAKAV DAN U SVOM ŽIVOTU, I DA ĆE VEROVATNO VEĆ SUTRA SVE NOVINE PISATI O TOME. SVI SE SLOŽIŠE SA NJEGOVOM IZJAVOM I SVAKO NASTAVI SVOJIM PUTEM.**

**Šta primećujete? Koliko se prvi pojam razlikuje od poslednjeg? Šta mislite zašto i kako je došlo do toga?**

- **Cilj vežbe je primećivanje da različiti detalji i sekvence imaju različitu važnost za svakog pojedinca, i da svako u skladu sa sobom uveličava, umanjuje ili pre-skače određene delove, da čuje i dodatno “oživi” ili ih uopšte “ne čuje”.**

#### **VEŽBA**

- **Svrha: izoštravanje čula**
- **Potrebno vreme: 15 do 20 min.**
- **Veličina grupe: Neograničeno.**
- **Potrebni materijali: nije potreban dodatni materijal**
- **Vežba na delu: Učesnici će se poređati u krug, zatim će se igrati “gluvih telefona”. Predavač će pojam šapnuti prvom učesniku, tako da ostali učesnici ne čuju, a onda će učesnik to preneti na isti način sledećem učesniku, sve dok svi učesnici u krugu ne čuju pojam. Poslednji učesnik iznosi pojam koji je “došao” do njega na glas kako bi ga svi učesnici čuli, a zatim to čini i prvi učesnik od kog je “pojam” krenuo.**

**Šta primećujete? Koliko se prvi pojam razlikuje od poslednjeg? Šta mislite zašto i kako je došlo do toga?**

#### **VEŽBA**

- **Svrha: sticanje uvida da za uspešnu i jasnu komunikaciju treba koristiti sve reprezentativne sisteme**
- **Potrebno vreme: 5 min.**
- **Veličina grupe: Neograničeno, učestvuju svi učesnici zajedno**
- **Potrebni materijali: nisu potrebni dodatni materijali**
- **Vežba na delu: učesnici treba da se porešaju u vrstu u potiljak, predavač pokazuje poslednjem članu**

**određeni radnju, na primer kauboja koji se penje na svog konja, jaše, zabacuje svoje laso i dovlači goveče ili nešto po slobodnom izboru, potrebno je da radnja ima više pokreta. Svaka priča i dodatno objašnjavanje, kao i ponavljanje pokreta nije dozvoljeno. Zatim učesnik treba bez reči da pokaže sledećem učesniku pokret koji je zapamtio. I tako dok se svi učesnici ne izređaju. Poslednji učesnik pokazuje pred svima pokret/radnju “došao” do nje/ga, a zatim to čini i prvi učesnik od kog je “pokret” krenuo. Šta primećujete? Koliko se prvi pojam razlikuje od poslednjeg? Šta mislite zašto i kako je došlo do toga?**

# osigurajte svoj uspeh...

Želja > Rezultat > Prepreka > Plan (**ŽRPP**) je metoda u nauci poznata pod nazivom **Mental Contrasting with Implementation Intentions (MCII)**.

Primenjiva je u svim oblastima života u kojima neko želi da promeni ponašanje – bilo da je reč o odnosu prema zdravlju ili odnosu prema bolesti, za unapređenje međuljudskih odnosa (porodica, brak, prijatelji, kolege), uspeh na poslu ili u školovanju...

Ova metoda je korisna za ljude koji imaju osećaj da su se zaglavili i koji ne znaju kako dalje.

Isto tako pomaže i ljudima koji nisu stvarno nezadovoljni, ali ipak žele svoj potencijal više da iskoriste. Korisna je svim ljudima koji se suočavaju sa izazovima ili im predstoje teške i važne promene.

Ukratko, ŽRPP metoda može svima da nam bude jako korisna, jer je svima nama ponekad potrebna podrška da se posložimo i presložimo kako bismo postizali svakodnevne obaveze, ali i istrajavali u postizanju dugoročnih ciljeva i njihovoj uspešnoj realizaciji.

Primetićete da kada naučite i počnete da primenjujete ovu tehniku vi ćete se osećati motivisanije, kompetentnije i sposobnije u odnosu sa svojim okruženjem i sasvim drugačije ćete percipirati i reagovati na stvari. A sve ovo proizlazi iz ključnog pitanja koje donosi preokret:

**“ šta vas sprečava da  
ostvarite tu svoju želju? ”**



Pre nego što počnete sa ŽRPP tehnikom, imajte u vidu da je ona vrlo posebna. Od vas zahteva kreativnost i maštu, a ne da preterano analizirate i sebe dovodite u stanje “analize- paralize”.

### VEŽBA

*Zato, duboko udahnite, udobno se smestite i opustite se. Važno je da vas niko ne ometa dok radite ovu vežbu.*

*Počnite sa vežbom tek kada se osećate mirno i opušteno.*

## ŽELJA – SNOVI – VIZIJE

### VEŽBA

*Razmislite o sledeće 4 nedelje (vi možete i neki drugi period da odaberete, na primer 24 sata ili 12 meseci). Šta je vaša najvažnija želja ili tema? Ova želja bi trebalo da bude izazovna ali suštinski i dostižna u sledeće četiri nedelje (ili u onom periodu koji ste odabrali).*

*Ako vam se gomilaju želje, izaberite onu koja vam je najvažnija i koja će napraviti najveću razliku za vas. Želja može da se odnosi na vaš posao ili obrazovanje, na vaše odnose, zdravlje ili bilo koju oblast života koja vam je važna. Odaberite zaista najvažniju želju.*

*Kada ste odabrali želju, onda je opišite sa tri do šest reči; zamislite živopisnu jasnu sliku ostvarenja u svom umu.*

---

---

---

## CILJ – REZULTAT – NAJLEPŠE

### VEŽBA

*Šta bi bilo najdivnije, najbolje, ako biste sebi tu želju ostvarili?*

---

*Kako biste se tada osećali?*

---

***Nađite najbolji mogući rezultat i zamislite ga jasno i živopisno u svom umu. Dajte sebi malo vremena i zamišljajte to najdivnije i najlepše ostvarenje, živopisno, jasno, jednostavno, kao da je sad. Doživite ga svim čulima: vidite sve što ćete tada videti. Šta u tom trenutku govorite sebi?***

---

***Kako se osećate?***

---

***Osetite kako je biti tu gde imate taj rezultat ostvaren...***

---

## **PREPREKE – SMETNJE- KOČNICE**

### **VEŽBA**

***Naš život se ne odvija uvek onako kako bismo želeli. Šta je to u vama što vas sprečava da ostvarite svoje želje?***

---

***Šta je to u vama što vam stane na put i koči vas iznutra?***

---

***Koja su to ponašanja, koje misli ili osećanja vas sprečavaju da ispunite svoje želje?***

---

***Šta je vaša glavna prepreka?***

---

***Da li ste našli prepreke koje su presudne za vas?***

---

***Ili ipak postoji neki drugi kritičan aspekt?***

---

***Idite još dublje u sebe da pronađete istinske prepreke koje vas iznutra koče. Jeste li identifikovali tu najvažniju prepreku?***

---

***I dok nastavljate dalje, zadržite to u svom umu, mislite na tu prepreku. Dajte sebi vremena da zamislite tu svoju unutrašnju prepreku i da je vidite živopisno i jasno.***

## PLAN – PLAN



### VEŽBA

**Šta možete da uradite da prevaziđete tu prepreku?**

---

**Kako treba da se ponašate, šta sebi treba da kažete da biste efikasno otklonili te prepreke?**

---

**Jeste li se setili nečega korisnog što biste mogli da uradite?**

---

**Napravite plan koji će vas pripremiti na situaciju kada se sledeći put pojavi prepreka. Taj plan neka bude postavljen po sledećoj šemi:**

**Kada se desi ..... (prepreka),**

**onda ću .....(efektivno ponašanje, misao).**

**Drugim rečima sprovedite svoj lični “kada – onda – plan” u mislima: “Kada mi se navedena prepreka pojavi, onda ću ja da uradim (pomislím) sledeće .....**

.....

.....”

**Slobodno ponovite ovo nekoliko puta.**

# četiri kora- ka žrpp strategije...

1. **ŽELJA** - Prvo navedite neku želju koja vam je važna i za vas ostvariva

---

---

---

---

2. **REZULTAT** - Onda utvrdite šta je u tom ostvarenju najljepše i najvažnije za vas i zamislite kako bi bilo da to ostvarite. Kreirajte živopisnu sliku toga u svom umu.

---

---

---

---

3. **PREPREKA** - Zatim identifikujte šta je vaša najveća prepreka koja se nalazi u vama samima i tu prepreku takođe zamislite živopisno u svom umu.

---

---

---

---

4. **PLAN** - I na kraju napravite “kada – onda – plan” kojim ćete da prevaziđete tu prepreku.

---



---



---



---

Možete ovu ŽRPP tehniku da iskoristite za želje koje želite da ostvarite uskoro ili u dalekoj budućnosti, za male i za velike želje. Iskoristite je kada se osećate nelagodno, preopterećeno ili u stresu.Ž

Ova tehnika će vam uvek pomoći da postignete jasnoću, ostanete fokusirani na ostvarenje i zato je koristite svakodnevno. ŽRPP će vam biti verni pratilac koji vas uspešno vodi kroz dan.

**Imajte strpljenja sami sa sobom i ako na početku imate neke poteškoće sa primenom, samo nastavite, isplati se.**

*Što češće koristite ovu tehniku, to će vam biti lakše i biće vam sve korisnija korisnija.*

---

A sada sve zapišite, ukratko, kako bi vam bilo jasno, konkretno i koncizno

**ŽELJA** – Šta je vaša najveća želja? (treba da bude nešto izazovno, ali izvodljivo). Zabeležite svoju želju u 4 do 7 reči:

---



---

**NAJLEPŠE:** Šta je najdivnije kada sebi ispunite ovu želju? Zabeležite svoju želju u 4 do 7 reči:

---



---

Sada živopisno zamislite to nešto što vam je najdivnije...

**PREPREKA:** Šta vam je glavna unutrašnja prepreka koja vas sprečava da ostvarite svoju želju?

---

---

Zamislite živopisno tu prepreku...

PLAN: Šta možete da uradite da tu svoju prepreku prevaziđete?

---

### **Napravite plan na sledeću način:**

KADA..... (prepreka), ONDA .....(ponašanje/misao).

Prođite lagano još jednom u mislima svoj "KADA – ONDA – PLAN".

Nakon što ste prošli kroz 4 koraka ŽRPP tehnike, možete sebi da postavite sledeća pitanja kako biste proverili ŽRPP:

ŽELJA: Šta želite?

- ✓ Da li vam ta želja baš leži na srcu?
- ✓ Da li je to uopšte moguće ostvariti?
- ✓ Da li je izazovno?
- ✓ Da li ste je saželi u 4 do 7 reči?

REZULTAT: Šta je najdivniji rezultat?

- ✓ Is it really the most wonderful and best effect of fulfilling a wish?
- ✓ Did you summarize it best in 4 to 7 words?
- ✓ Have you really taken enough time to clearly and vividly imagine that best and most beautiful result?
- ✓ If you haven't, then immediately close your eyes once more and imagine it most wonderfully, as if it is now. Pay special attention to how you feel! Have a smile on your face!

PREPREKA: Šta vam je najveća unutrašnja prepreka?

- ✓ Da li vaša najveća prepreka u vama samima?
- ✓ Da li je to stvarno najveća unutrašnja šprepreka ili je samo izgovor? Zaronite još dublje u sebe, nađite tu pravu unutrašnju prepreku.
- ✓ Da li ste je saželi u 4 do 7 reči?
- ✓ Jeste li uzeli dovoljno vremena da živopisno i jasno zamislite tu unutrašnju prepreku? Ako niste, onda sada još jednom zatvorite oči i to učinite.

PLAN: Šta planirate?

- ✓ Da li ste smislili neko korisno ponašanje ili korisne misli koje možete u sebi reći kako biste lako prešli prepreku?
- ✓ Da li ste te misli saželi u 4 do 7 reči?
- ✓ Proverite da li je vaš plan napravljen po sledećoj šemi:
- ✓ "Kada..... (prepreka), onda .....(radnja/misao).  
Ako nije, onda napravite sada "kada – onda - plan".

### 😊 **Šta da radim ako imam puno želja?**

Može da se desi da imate više želja i da vam je teško da odlučite kojom biste se sada bavili. Ako je tako, onda izdvojte dovoljno vremena da razmislite sve dok ne budete sigurni koja želja najviše leži na srcu. Uzmite onu želju koja je vama najvažnija.

### 😊 **Šta da radim ako je moja želja (ili moja prepreka) prevelika?**

Veliki snovi su često i oni za kojima najviše gorimo. Velike želje mogu lako biti podeljene na nekoliko manjih. Te manje želje su onda dostižnije i lakše za realizaciju. Neke želje ili snovi ipak mogu da budu preveliki da bismo se za njih borili. Tehnika ŽRPP upravo može da vam bude korisna da to prepoznate. Ako naiđete na preveliku želju ili preveliku prepreku biće vam to jasno i moći ćete da se oslobodite toga, kako biste se umesto toga posvetili nečemu što je za vas ostvarljivo.

### 😊 **Šta da radim ako moja želja (ili moja prepreka) uopšte nije izazovna?**

Ova tehnika najbolje funkcioniše kada je vaša želja izazovna, ali je u domenu dostižnog. Nekada nam se naše želje ne čine dovoljno izazovnim i tada će vam ŽRPP biti od koristi, jer može da vam pomogne i manje želje svakodnevice da uspešno postignete. Vi svakako možete ovu tehniku da primenite iako vam ne ide loše u životu i želite da svoje životno blagostanje održite ili podignete na viši nivo. Osim toga ŽRPP može da vam bude ogromna podrška da ostvarite svoje unapred zamišljene želje. Uzmite ŽRPP kao mogućnost da otkrijete nešto novo, da istražite svoje vizije, snove i želje i da steknete nova iskustva.

### 😊 **Šta da radim kada “moje želje” uopšte nisu moje?**

Ova tehnika najbolje funkcioniše sa željama koje vam stvarno leže na srcu, onima za kojima vam srce gori. Kada sprovedete ŽRPP sa nekom željom koja nije vaša, nego je nastala iz očekivanja drugih od vas, onda će vam biti teško da se stvarno povežete sa tom željom. Primetićete to kada budete pokušavali da živopisno i jasno zamislite ono što je najdivnije i najbolje. Kada to osetite onda primenite integrativno rešenje na takve želje, gde ćete ispuniti svoje obaveze, ali ipak i stvoriti prostor da ostvarite svoje želje.

---

\*\*\* Ova tehnika će vam upravo u tome pomoći. U ovakvim slučajevima izdvojte naročito vremena i posvetite izuzetnu pažnju zamišljanju onoga što je najdivnije i najbolji rezultat, kao i najvećoj prepreci.

### 😊 **Šta da radim kada ne mogu da utičem na prepreke jer su izvan moje kontrole?**

Uvek tražite prepreke, smetnje i kočnice unutar sebe. Jer sve što nađete da je u vama, nad time možete da imate kontrolu i možete nešto da uradite da to prevaziđete. Jako je teško menjati okruženje, ali svoj odnos prema okruženju možete da promenite. Ako ipak naletite na neku prepreku koja je van vas samih, proverite da li je moguće definisati tu prepreku kao više malih koje možete lakše da prevaziđete. Ako ipak nije moguće prevazići prepreku, tu će vam ŽRPP pomoći da to prepoznate i da se oslobodite te želje, kako biste se posvetili nekoj drugoj koja je ostvarljiva za vas.

**poboljšajte  
svoje planove  
plan za  
preživljiva-  
nje  
izazovnih  
situacija**



Šta sve mogu da uradim da prevaziđem svoje prepreke?  
U kojim situacijama?



Plan za prevazilaženje vam služi da lakše prevaziđete prepreke u situacijama kada se one pojave. Znači, “kada se desi to što mi predstavlja kočnicu, smetnju ili prepreku, onda ja uradim nešto određeno čime ću to da prevaziđem”.

Na primer, želite da prevaziđete neodoljivu želju za čokoladom, tako što ste planirali da pojedete voćku umesto čokolade:

Kada uveče gledam TV i uhvati me neodoljiva želja da pojedem čokoladu (situacija), onda ću da pojedem ukusnu voćnu salatu (ponašanje).

### VAŠ PRIMER

**Zapišite ovde svoj primer plana za prevazilaženje sličnih situacija:**

Kada \_\_\_\_\_, onda ću ja da \_\_\_\_\_.

### PLAN ZA PREVENTIVU

“Šta da radim da unapred sprečim da se uopšte pojavi prepreka ili smetnja? U kojim situacijama?”

Plan za preventivu možete da primenite onda kada želite da izbegnete da se uopšte pojavi prepreka. To je odlično za sve one situacije u kojima je moguće sprečiti pojavu prepreke.

“Kada dođe do situacije u kojoj želim unapred da sprečim pojavu prepreke, onda ću ja da uradim nešto određeno čime ću svakako sprečiti pojavu prepreke”.

Na primer, želite da sprečite da se uopšte pojavi neodoljiva glad za čokoladom tako što pripremite već ukusno voće umesto čokolade.

Sledeći put kada odem u kupovinu (situacija), onda ću da kupim dovoljno voća za 4 dana. (određeno ponašanje, radnja).

### VAŠ PRIMER

Write your example here:

Kada \_\_\_\_\_, onda ću ja da \_\_\_\_\_.

## PLAN ZA PRILIKU

“Šta da radim da najbrže napredujem ka ostvarenju moje želje? U kojim situacijama?”

Plan za priliku možete da primenite u situacijama kada se pojavi neka povoljna prilika da se približite svom snu, ostvarenju svoje želje.

“Kada se pojavi određena situacija koja je povoljna za ostvarenje moje želje, onda ću ja da uradim određenu stvar kako bih ostvario/la svoju želju”.

Na primer, želite zdravije da se hranite, tako što i u restoranima jedete zdravu hranu:

Kada idem sa prijateljima na večeru (prilika), onda ću iskoristiti priliku da naručim moje omiljeno vegetarijansko jelo, umesto mesa (ponašanje, radnja).

### VAŠ PRIMER

*Zapišite ovde svoj primer plana za prevazilaženje sličnih situacija:*

*Kada \_\_\_\_\_, onda ću ja da \_\_\_\_\_.*

# oksfordski upitnik o sreći...

Ovaj upitnik osmislili su psiholozi Oksford univerziteta Michael Argyle i Peter Hills. Ispod je tabela sa nizom izjavnih rečenica o sreći. Označite koliko se slažete ili ne slažete sa svakom od njih prema sledećoj skali:

U  
POTPUNOSTI  
SE SLAŽEM

DELIMIČNO  
SE SLAŽEM

UMERENO  
SE SLAŽEM

UMERENO  
SE NE  
SLAŽEM

DELIMIČNO  
SE NE  
SLAŽEM

UOPŠTE  
SE NE  
SLAŽEM

Zatim zaokružite pripadajući broj ili ga zapišite negde na papir. Pažljivo pročitajte rečenice i vodite računa o formulaciji pitanja. Nema „ispravnih“ ili „pogrešnih“ odgovora, niti trik pitanja. Prvi odgovor koji vam padne na pamet, verovatno je pravi za vas. Ako su vam neka od pitanja teška, dajte odgovor koji za vas uopšteno važi u većini situacija.

	U POTPUNOSTI SE SLAŽEM	DELIMIČNO SE SLAŽEM	UMERENO SE SLAŽEM	UMERENO SE NE SLAŽEM	DELIMIČNO SE NE SLAŽEM	UOPŠTE SE NE SLAŽEM
<b>1.</b> Nisam naročito zadovolja/a time kakav/a sam.	1	2	3	4	5	6
<b>2.</b> Jako me zanimaju drugi ljudi.	1	2	3	4	5	6
<b>3.</b> Osećam da je život dobar prema meni.	1	2	3	4	5	6
<b>4.</b> Gajim toplu osećanja prema gotovo svima.	1	2	3	4	5	6
<b>5.</b> Retko se budim odmoran/a.	1	2	3	4	5	6
<b>6.</b> Nisam naročito optimističan/a kada je reč o budućnosti.	1	2	3	4	5	6
<b>7.</b> Većina stvari mi je zabavna	1	2	3	4	5	6
<b>8.</b> Uvek sam posvećen/a i uključen/a.	1	2	3	4	5	6
<b>9.</b> Život je dobar.	1	2	3	4	5	6
<b>10.</b> Ne mislim da je svet dobro mesto.	1	2	3	4	5	6

**11.** Mnogo se smejem.

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

**12.** Vrlo sam zadovoljan/a svime u svome životu.

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

**13.** Ne mislim da izgledam privlačno.

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

**14.** Postoji jaz između toga što bih voleo/la da radim i onoga što radim.

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

**15.** Vrlo sam srećan/a.

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

**16.** Pronalazim lepotu u nekim stvarima.

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

**17.** Uvek uspevam da oraspoložim druge.

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

**18.** Mogu da se prolagodim svemu čemu želim i pronaći vremena za to.

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

**19.** Osećam da moj život nije u potpunosti i mojoj kontroli.

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

**20.** Osećam da mogu da izdržim bilo šta.

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

**21.** Osećam se u potpunosti mentalno budno.

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

**22.** Često osećam radost i polet.

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

**23.** Nije mi lako da donosim odluke.

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

**24.** Nemam naročit osećaj značenja i svrhe u mom životu.

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

**25.** Osećam da imam mnogo energije.

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

**26.** Obično pozitivno utičem na događaje.

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

**27.** Ne zabavljam se s drugim ljudima.

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

**28.** Ne osećam se naročito zdravo.

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

**29.** Nemam naročito srećne uspomene na prošlost.

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

## IZRAČUNAJTE REZULTAT

1. korak - Saberite ocene koje ste dali za svaku od 29 stavki.
2. korak - Dobijeni rezultat podelite brojem 29. Dobićete ocenu svog osećaja sreće.

## TUMAČENJE REZULTATA:

1-2 Niste srećni. Ako ste iskreno odgovorili i imate tako nizak rezultat, verovatno sebe i svoju situaciju posmatrate gorim nego što jeste.

2-3 Delimično ste nesrećni. Isprobajte neke od vežbi poput pisanja „Dnevnika Zahvalnosti“ ili razmislite da nađete coacha koji će vam pomoći na vašem putu ka sreći, svako možete pročitati neku knjigu na temu motivacije.

3-4 - Niste naročito ni srećni, ni nesrećni. U proseku, ljudi svom životu daju ocenu 4. Dru- gim rečima, zadovoljni su.

4-5 - Ovakav rezultat znači da ste prilično srećni.

5-6 - Vrlo ste srećni. Biti srećan je mnogo više od toga da se osećate dobro i takvo zadovoljstvo pozitivno utiče na zdravlje, brak i postizanje ciljeva.

6 - Previše ste srećni. Da, dobro ste pročitali. Nedavno sprovedena istraživanja pokazuju da postoji optimalan nivo sreće za postignuća, poput uspeha u školi, dobrog zdravlja i slično, a da se osećaj prevelike sreće povezuje sa lošijim rezultatima u tim oblastima.

# dnevnik zahvalnosti

Dnevnik zahvalnosti možete pisati tako ćete uzeti neku lepu svesku, napraviti sebi posebnu atmosferu, po vašem ukusu, jako je važno da se osećate prijatno i opušteno, i napišite sve stvari u vašem životu zbog kojih ste zahvalni.

Možete početi od toga što ste živi, što dišete, što ste zdravi, što imate krov nad glavom... Ništa se u životu ne podrazumeva i sve što vi imate, ima neko na svetu da nema, tako da nemojte zaboraviti i to da navedete. Jako je važno da prilikom pisanja svake stavke, stvarno osetite zahvalnost iz dubine vašeg srca, ako imate problem sa tim, samo zamislite da to nemate. Čak i ako se setite neke stvari za koju vam se na trenutak učini da je bolje da je nemate, pomislite da li ima i jedna jedina stvar pozitivna u vezi sa tim. Sigurna sam da ako dobro razmislite, shvatićete da to možda nije nešto što ste želeli, ali je nešto što vam je bilo potrebno da bi stekli novo iskustvo i da biste nešto novo naučili. Videćete da su i te stvari neptu na čemu treba da budete zahvalni.

Kada završite sa pisanjem, čvrsto verujem da je vam biti jasno da "slika" koju imate o svom životu i nije baš realna, i da ste srećniji nego što to sebi govorite.

Možete nastaviti sa svojim dnevnikom sreće tako što će te na kraju dana napisati sve na čemu ste zahvalni što vam se desilo tog dana.

SREĆNO !



# interpe- međuljudske veštine

U prethodnim poglavljima već smo pisali o značaju komunikacije, kako komunikacije sa samim sobom, putem naših misli i stvari koje govorimo sebi, interno i eksterno, tako je važno i kako komuniciramo sa ljudima koji nas okružuju. Komunikacija je veza kojom uspostavljate kontakt sa sobom i sa svetom oko sebe. Ako o nečemu razmišljate, onda vodite unutrašnji dijalog. Ako s nekim diskutujete, onda komunicirate sa govornikom, a dok razmišljate o tome šta ćete reći, komunicirate sa samim sobom. Čak i kada ništa ne kažete, komunicirate govorom tela. „Nije moguće ne komunicirati.“ Iz ovog se može zaključiti da komunikacija, a posebno ona sa samim sobom, ima presudni uticaj na vaš lični i poslovni prosperitet. Većina izuzetno uspešnih intuitivno zna koliko su drugi ljudi važni za njihov život i karijeru. Nije preterano ako kažemo da su ljudi najvredniji resurs koji imamo. Zbog centralnog značaja međuljudskih odnosa i zato što uspešni ljudi u svakoj oblasti grade stabilne i dugoročne veze, veoma je važno znati kako se to postiže. Šta rade izuzetni profesionalci kada žele da stvore kvalitetnu vezu, najkraće se može opisati u sledeća tri koraka:

## 1. NALAZE CILJEVE KOJI SU ZA OBE STRANE POŽELJNI I VAŽNI

Mnogi ljudi nemaju nikakvu predstavu o tome šta u stvari hoće od jedne veze tj. odnosa. Time postaju lak plen za nesporazume i ne umeju da iskoriste dobre prilike. Treba da naučite da posmatrate interakciju iz perspektive sagovornika i definišete ciljeve koji su na zadovoljstvo obe strane. Obavezno obratiti pažnju na osećanja i reakcije sagovornika i uvažavati ih. Važno je biti siguran da je sagovornik zaista saslušao i verovati da se iza svakog ponašanja krije dobra namera, a pritom se fokusirati na rešenje problema uz korišćenje tehnike pravilnog postavljanja ciljeva.

## 2. NEVERBALNO USPOSTAVLJAJU I ODRŽAVAJU KVALITETAN I PRISAN ODNOS

Postavljaju se u poziciju sagovornika tako što s njim usklade glas, jačinu i brzinu govora, držanje tela, ideje, iskustva, čime se smanjuje „udaljenost” i postiže usaglašavanje emocionalnog stanja dve strane, što pomaže ne samo boljem razumevanju i međusobnom uvažavanju već i efikasnom ostvarenju zajedničkih ciljeva.

## 3. IZAZIVAJU KOD DRUGIH LJUDI POZITIVNA OSEĆANJA

Izazivati kod drugih ljudi osećaj koji želimo da imaju u vezi s nama, znači da se mi prvo uskladimo sa tim osećajem, odnosno da u sebi izgradimo isti taj osećaj u vezi sa sagovornikom i svojim ličnim primerom podržimo izgradnju baš tog osećaja kod njega. Ako hoćemo da ljudi imaju poverenja u nas, da nas cene i osećaju se dobro u našoj blizini, kao što je to slučaj s izuzetno uspešnim pojedincima, onda mi prvi moramo da počnemo iskreno da verujemo tim ljudima, da ih cenimo i zračimo tu pozitivnu emociju prijateljstva.

# usagla- šenost- -rapport

### VEŽBA

- **Svrha:** sticanje uvida o stvaranju usaglašivosti u komunikaciji
- **Potrebno vreme:** 10 min.
- **Veličina grupe:** Neograničeno.
- **Potrebni materijali:** nisu potrebni dodatni materijali
- **Vežba na delu:** Podeliti sve učesnike u dve grupe. Tako što će te svakog drugog učesnika izdvojiti u jednu grupu. Jednu grupu fizički odvojiti, ako je moguće u drugu prostoriju. Jednoj grupi se daje instrukcija da se sete neke lepe situacije iz svog života i da kada se grupe spoje, istu prepričaju svom sagovorniku. Drugoj grupi se daje instrukcija da dok budu slušali sagovornika se trude da oponašaju njegov govor tela, ponavljaju poslednju reč koju je sagovornik izgovorio ili ključnu reč koju sagovornik koristi i nađite slaganje sa njegovom situacijom. Potrebno je da to urade spontano i što prirodnije. Vežba je vremenski ograničena na do 10 minuta, potrebno je da predavač da grupi dovoljno vremena da se stekne osećaj usaglašivosti. Po završetku vežbe bez dodatnog objašnjavanja, pređite odmah na sledeću vežbu.

- **Svrha: sticanje uvida o načinu komunikacije bez usaglašenosti**
- **Potrebno vreme: 10 min.**
- **Veličina grupe: Neograničeno.**
- **Potrebni materijali: nisu potrebni dodatni materijali**
- **Vežba na delu: Učesnici mogu ostati podeljeni u iste grupe, s tim da sada grupu koja je ostala u prostoriji u prethodnoj vežbi izvodite iz prostorije i dajete im sledeće instrukcije: potrebno je da slušajući svog sagovornika, sede totalno suprotno od njega, odnosi se na držanje i govor tela, da proveravaju svoj mobilni telefon, ispuste hemisjku olovku, vežu pertlu, popravljaju frizuru... ali sve to slušajući sagovornika. Potrebno je da to urade spontano i što prirodnije. Grupi koja je ostala u prostoriji dajete iste instrukcije kao i prethodnoj grupi u prvoj vežbi, da se sete lepog događaja iz svog života i da po povratku to ispričaju svom sagovorniku. Po završetku vežbe prodiskutovati sa učesnicima kako su se osećali u prvoj, a kako u drugoj vežbi.**

Najvažniji preduslov svake uspešan razgovor i komunikaciju je poverenje. Proces uspostavljanja i održavanja poverenja između dvoje ili više ljudi naziva se usaglašenost ili rapport. Osnova uspostavljanja usaglašenosti leži u činjenici da ljudi vole slične sebi. Što smo sličniji sa nekim, bolje ćemo razumeti način na koji ta osoba doživljava svet, a ujedno ćemo biti i oprezniji u komunikaciji sa ljudima koji su različiti u odnosu na nas.

Postizanje usaglašenosti nastaje kao rezultat praćenja (pacing).

Korak koji sledi nakon usostavljanja usaglašenosti jeste vođenje razgovora u željenom smeru (leading).

# praćenje- -pacing

Pod praćenjem podrazumevamo praćenje sagovornikovog govora tela, dominantnog reprezentativnog sistema, verbalne (način izražavanja, karakteristične reči, karakteristične reči, brzina i glasnoća) i neverbalne komunikacije (govor tela).

Postoje dva osnovna načina za uspostavljanje usaglašenosti:

Mirroring (naziv nastao od engleske reči "mirror" – ogledalo)

Matching (naziv nastao od engleske reči "matching" – podudaranje)

Osnovni način za poboljšanje usaglašenosti sa sagovornikom, je praćenje njegovog govora tela (mirroring), kao i obraćanje sagovorniku na način koje je blizak njegovoj "mapi"\* (matching).

\*Mapa predstavlja način na koji pojedinac doživljava sebe i svet oko sebe. Praćenje bi trebalo izvesti postepeno i suptilno, sve vreme poštujući mapu sagovornika.

Ono ne bi trebalo da se svede na kopiranje i imitiranje, jer bi se u tom slučaju osoba osećala neprijatno i postigao bi se totalno suprotni efekat.

Tajna je u postupnom usklađivanju, korak po korak i u odgovarajućim malim koracima. Ljudi vole ljudi koji su im slični ili one koji su slični onome što bi oni želeli da budu.

Kod sagovornika možemo pratiti:

- ✓ PRIMARNI REPREZENTATIVNI SISTEM (VAK),
- ✓ GOVOR TELA,
- ✓ NAČIN GOVORA,
- ✓ RITAM DISANJA,
- ✓ ISKUSTVO, INTERESOVANJA, UVERENJA, STAVOVE, ULOGE

# vođenje

Tek kada imamo uaglašenost sa sagovornikom, dobijamo priliku da usmerimo tj. povedemo razgovor u željenom pravcu (leading).

PRAĆENJE → USAGLAŠENOST → VOĐENJE  
PACING → RAPPORT → LEADING

Dobar način za proveru usaglašenosti je da obratimo pažnju na to kako se menja sagovornik (govor tela i način komunikacije) kada se mi menjamo.

Na primer: Sagovornik govori brzo i mi ulazimo u proces praćenja njegove brzine govora, zatim polako usporavamo. Ako sagovornik počne da nas prati i da usporava govor, to znači da postoji usaglašenost.

## VEŽBA

***Pretpostavimo da se NE slažemo sa sledećim izjavama.***

***Vaš zadatak je da u sledećim izjavama nađete nešto sa čime se slažete i da onda za svaku od njih navedete i zapišete rečenicu koja će u prvom delu sadržati praćenje deča napisane izjave, a u drugom delu vođenje u pravcu koji vama odgovara. Ove dve rečenice povežite veznikom "I".***

***1. Naša reprezentacija nikad neće moći da ponovi rezultate koje je napravila generacija Divca i Đorđevića.***

---

---

---

**2. Svakog prodavca interesuje samo njegova zarada.**

---

---

**3. Svi ste vi isti, samo navlačite poštene žene, a sumnjam da imate dobre namere.**

---

---

# separator- break state

**Separator** je ono što dovodi do ometanja komunikacije, aktivnosti ili prekidanja usaglašenosti.

Separatori se često dešavaju u svakodnevnom životu, na primer kada u sred razgovora nekome zazvoni telefon ili neko uđe u prostoriju. Separator može biti kašalj, pucketanje prstima, pljesak rukama, ispuštanje knjige...

Najčešće ovakvi prekidi generišu kratkotrajnu "amneziju", pa se posle njih često čuje: "Gde smo ono stali?" ili "O čemu smo ono beše pričali".

Pored toga što nas ometaju i unose stres, ovakvi prekidi mogu biti i veoma korisni. Najefikasnije je primeniti separator na samom početku problematične situacije, kada primetimo promenu u sagovornikovom govoru tela, boji ili tonu glasa, izrazu lica koji mogu da ukazuju na potencijalno problematičnu situaciju.

# neverbalna komu- nikacija

## KOJE SU TAJNE NEVERBALNE KOMUNIKACIJE?

Neverbalna komunikacija (NVC, non-verbal communication) predstavlja univerzalni model opštenja, karakterističan i za životinje. To je primarni komunikacijski model, koji je ipak kontrolisan određenim sistemom kodova koji su kulturno determinisani.

## TEORIJA NEVERBALNE KOMUNIKACIJE

Šezdesetih i sedamdesetih godina XX veka dolazi do ekspanzije teorija koje se bave neverbalnim komuniciranjem. Prema teoriji Dezmonda Morisa, neverbalna komunikacija predstavlja:

1. svesnu zamenu za govor,
2. potporu govoru i
3. ogledalo stvarnog raspoloženja.

### ORIJENTACIJA TELA

Položaj tela govori o predrasudama ili optimizmu osobe, o tipu čoveka i načinu pristupa problemu.

Dva glavna tipa držanja tela su:

1. zatvoreni i
2. otvoreni.

Zatvoreno držanje tela se u većini slučajeva manifestuje sklopljenim rukama, prekrštenim nogama i telom blago okrenutim od sagovornika. Obično se javlja kod osoba koje zauzimaju niži hijerarhijski status u kompaniji. U ovaj tip držanja tela ubraja se i bočno uvijanje glave (gestikulacija podređenih). Postoji težnja da telo izgleda manje nego što zapravo jeste.

Kod otvorenog držanja tela primetno je da osoba drži raširene ruke, noge ne drži prekrštenim, a dlanovi su otvoreni u toku komunikacije. Takođe, znakom otvorenosti i pristupačnosti se smatra i ukoliko ruke stoje sa strane opuštene.

### GOVOR TELA I LAGANJE

Ako dobro upoznate govor tela, možete postati živi detektor laži. Ljudi se dosledno ponašaju kada lažu, što ne važi jedino za profesionalne lažove. Kada je neko izvežban u laganju, to znači da poznaje sve znake neverbalnog govora i da ih dobro kontroliše. U takvoj situaciji vam je potrebno više vežbe i iskustva da biste uvideli da vas neko laže. Međutim, ni tad nije uzaludno pokušavati, jer kada ljudi lažu, doživljavaju fiziološke reakcije, njihovi moždani talasi menjaju ritam, puls im se ubrzava i ipak pokazuju znake svojih obmana.

Uobičajen izgled osobe koja vas laže je krut. Takva osoba uglavnom pravi mali broj pokreta tela. Kada pomera ruke i noge, ona ih pomera prema sebi, a ne od sebe. To je zato što lažljivac teži da zauzme manje ličnog prostora. Pogled nije odsutan, kao kada je sagovorniku dosadno ili neprijatno, već osoba koja laže najčešće pravi manje kontakata očima sa svojim sagovornikom. Takođe, ona često rukama dodiruje svoja usta ili vrat. Ono što verovatno lažljivac nikad neće uraditi jeste dodirivanje svojih grudi otvorenom šakom. Međutim, ima ljudi koji znaju sve ove trikove, pa i njima manipulišu.

## **U GOVORU I NEVERBALNIM ZNAKOVIMA MOŽETE OSETITI I NEČIJU KRIVICU**

Kada se vaš sagovornik oseća krivim zbog nečega, on će zauzeti defanzivan stav. Često će imati pognutu glavu, mada nije neobično i da vas gleda direktno u oči, tražeći u njima vaš odgovor. Osoba koja se oseća krivom mnogo priča, ona ne može da podnese tišinu jer je krivica izjeda iznutra. Tada je u stanju da vas obasipa detaljima priče, ne bi li vas ubedila u svoju verziju. Prilikom ubeđivanja može vas gledati direktno u oči, tražeći znakove vašeg prihvatanja. Ova osoba može i direktno tražiti potvrdu da joj verujete kako bi se oslobodila osećaja krivice.

## **OSMEH JE VEOMA ZNAČAJAN DEO NEVERBALNE KOMUNIKACIJE**

Često čujemo da je iskren osmeh samo onaj u kome se smeju i oči. Ne mora biti baš tako. Ne smemo biti prestrogi. Ipak, jedan osmeh ne košta ništa a donosi mnogo. Pokušajte da se setite nečeg lepog ili smešnog, pa ćete se osmehnuti i odmah povesti komunikaciju u boljem smeru.

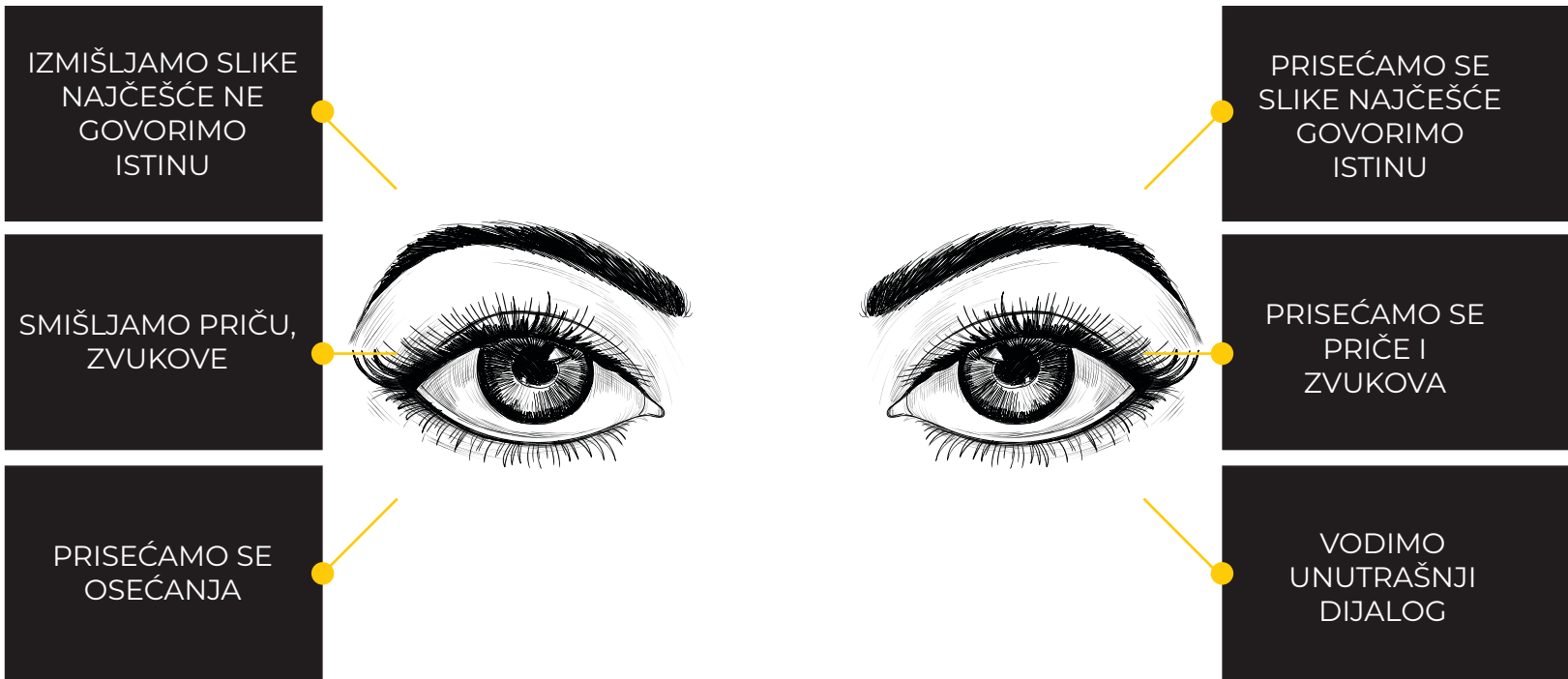
## **OČI KAO OGLEDALO DUŠE**

Nečiju (ne)naklonost i mišljenje o nama možemo pročitati sami, bez ikakvih pitanja. Često istraživana i potvrđena činjenica je da se zenice našeg sagovornika šire kada je zainteresovan za nas ili ono što govorimo. Ovo je veoma lako prepoznatljivo, samo treba obratiti pažnju. Kada vas neko gleda dok govorite i taj pogled je konstantan, najverovatnije vas sluša s pažnjom i ima pozitivno mišljenje o onome o čemu pričate. Najbolje ćete videti efekat raširenih zenica kada zabavljate neko dete. Deca najneposrednije reaguju. Odrasli ljudi ponekad teže da sakriju svoje emocije, međutim, dok izraz lica mogu da kontrolišu, veličina zenica je sasvim siguran pokazatelj nečije zainteresovanosti za vas. S druge strane, ukoliko je našem sagovorniku dosadna naša priča, ne samo da zenice neće biti raširene već će on svoju dosadu pokazati držanjem tela, ma koliko želeo da prikrije tu činjenicu. Kada ljudima nije zanimljivo, oni imaju odsutan pogled, postaju nemirni, glava im je povijena.

Pogled nadole može biti znak:

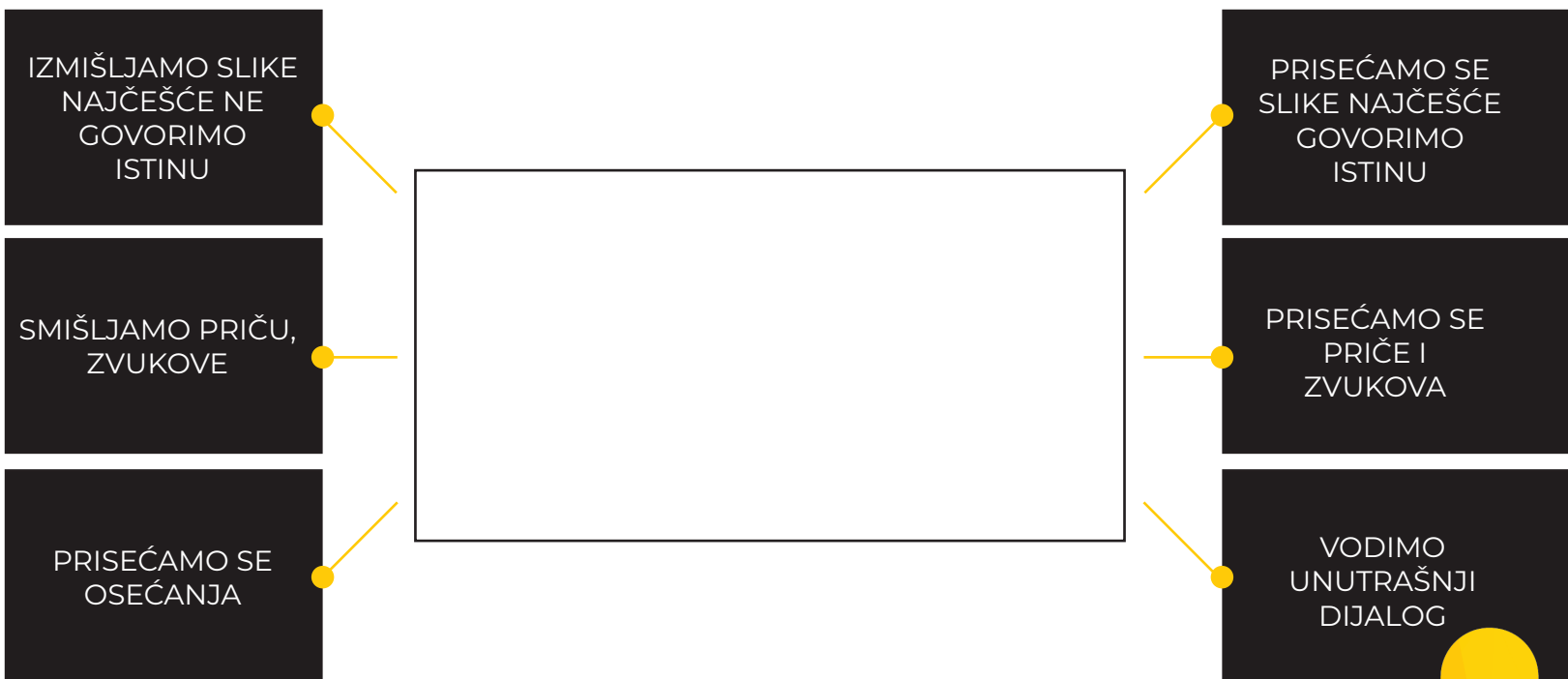
1. submisivnosti (počinjenosti),
2. da se osoba oseća krivom,
3. odvijanja unutrašnjeg dijaloga,
4. posvećenosti sopstvenim emocijama (nadole i desno),
5. iskazivanja poštovanja





**VEŽBA**

- **Svrha:** sticanje iskustva o znacima neverbalne komunikacije
- **Potrebno vreme:** 20 min.
- **Velicina grupe:** Neograničeno.
- **Potrebni materijali:** odštampani formular, upitik i olovka za svakog učesnika
- **Vežba na delu:** Dajte svakom učesniku odštampanu sliku ispod, sa otvorom u sredini (potrebno je da postoji prorez za oči) i listu sa pitanjima ispod. Vežba se radi u paru. Prvo će jedan ulesnik staviti "masku" tako da mu prorez sa slike bude u visini očiju, a drugi učesnik će postavljati pitanja sa liste i beležiti odgovore. Tačnije, bežiće pokrete strelicama koje pravi ispitanik, dok odgovara.



## ŠTA NAM OČI GOVORE

Koliko je 17x8?

--	--	--	--

Kako je zvučao tvoj glas kad si imao/la 5 godina?

--	--	--	--

Kakav zvuk se čuje kada se naglo zakoči?

--	--	--	--

Odrecituj u sebi neku dečju pesmicu.

--	--	--	--

Šta ti je najvažnije u odnosu sa voljenom osobom?

--	--	--	--

Koliko je visoka zgrada u kojoj živiš?

--	--	--	--

Kakav je osećaj kada uđeš u kadu punu tople vode?

--	--	--	--

Gde se nalazi jugoistok kada kartu okreneš naopako?

--	--	--	--

Kako zvuči tvoj alarm na telefonu?

--	--	--	--

Ko od tvojih prijatelja ima najdužu kosu?

--	--	--	--

Kako bi zvučala tvoja omiljena melodija odsvirana dva puta brže?

--	--	--	--

Kako bi zvučalo kada bi zvonce imalo glas neke životinje?

--	--	--	--

Kako zvuči tvoja omiljena pesma?

--	--	--	--

Šta za tebe znači biti uobražen?

--	--	--	--

# promena ni- voa apstrakcije- -chunking

Iako svi imamo snove i ciljeve, procentualno mali broj ljudi uspeva da dostigne ono što zaista želi. Za neke od njih je problem je postavljanje prevelikih ciljeva i nemogućnost da te velike ciljeve svedu na nivo svakodnevnih zadataka.

Nekim ljudima je važnija “velika slika”, dok je drugima važan niz detalja koje ljudi iz prve grupe ne bi ni primetili.

## Razmislite u koju grupu vi spadate?

I jedna i druga grupa ljudi mogu imati problem sa izvršavanjem zadataka ili sa postizanjem cilja.

Prva grupa, kojoj je važna “velika slika” može da bude toliko u oblacima i vizijama da nikada ne stigne do akcionih koraka, dok druga grupa kojoj su važni detalji, može da zaglibi i da potpuno izgubi fokus.

Chunking je alat koji pomaže ljudima iz obe grupe da postignu željeni rezultat.

Tajna preduzimanja akcionih koraka je u tome da korake učinimo dovoljno malim da njima možemo upravljati, ali i dovoljno velikim da budu motivišući.

Proces chunkinga je jednostavan i primenljiv u najrazličitijim situacijama.

Možemo da ga koristimo na dva načina:

1) postavljanjem pitanja za dobijanje specifičnih i konkretnih detalja.

Šta je to što u ovo trenutku mogu da uradim da budem korak bliže željenom?

---

2) postavljanjem pitanja za dobijanje veće i uopštenije slike.

Šta je to što dobijam time? Kako ću se osećati kada ostvarim ono što želim?

---

Chunking definišemo kao:

- komunikacioni proces u kome menjamo nivo apstrakcije na kojem se vodi razgovor
- način grupisanja informacija u veće ili manje logičke jedinice
- menjanje percepcije “kretanjem” kroz logičke nivoe

Pojmovi koji se još koriste za chunking su “komadanje”, “uopštavanje”, “ukrupnjivanje”, “usitnjavanje”, “rašćlanjavanje”.

## UOPŠTAVANJE - CHINKING UP

Uopštavanje je promena nivoa apstrakcije koji obuhvata ono što proučavamo (cilj na kome radimo, ono o čemu govorimo...).

Čega je deo cilj koji trenutno ostvarujemo?

Pitanja koja nam koriste da napravimo "korak gore" i koja nam omogućavaju da razmišljamo na višem nivou apstrakcije:

- Šta želite time da postignete?
- Zašto vam je to važno?
- Sa kojom svrhom to radite?
- Čega je ovo primer?
- Šta vam ovo znači?
- Šta vam donosi ostvarenje ovog cilja?

## RAŠČLANJIVANJE – CHINKING DOWN

Raščlanjivanje predrasvlja "silazak" na niži nivo apstrakcije sa konkretnim primerima onoga što proučavamo. Vm procesom idemo od apstraktnih pojmova ka detaljima:

- Kako?
- Kada?
- Gde?
- S kim?
- Šta specifično?
- Šta su primeri ovoga o čemu pričamo?

## KORAK U STRANU – CHUNKING SIDEWAYS

Ovde se radi o poređenju sa terminima ili događajima koji se nalaze na istom nivou apstrakcije. Za pomeranje u stranu možemo koristiti poređenje i metafore. Tražimo pojam koji je ekvivalentan ili sličan u određenom sistemu.

- To je isto kao ...
- Podseća me na...
- Ekvivalentno je sa ...

Chunkovanje je jako korisno kod pregovora, rešavanja konflikata, traženje zajedničkog jezika.

## VEŽBA

- **Svrha: primena praktičnog znanja i sticanje veštine pregovaranja**  
**Potrebno vreme: 15 min.**
- **Veličina grupe: Neograničeno.**
- **Potrebni materijali: učesnici koriste lične predmete**
- **Vežba na delu: Podeliti učesnike u dve jednake grupe. Svaka grupa dobija određeni zadatak.**
- **Zadatak za grupu A: (odštampati tekst i dati učesnicima)**

**VI STE RODITELJ ČIJE JE DETE, INAČE ODLIČAN ĐAK, POBEGLO SA ČASA KADA JE TO UČINILO I CEO ODELJENJE.**

**VI MISLITE DA JE SITUACIJA MNOGO MANJE DRISTIČNA OD NAČINA NA KOJI RAZREDNA TO PRIKAZUJE I DA VAŠE DETE NIJE ZASLUŽILO UKOR KOJIM RAZREDNA PRETI. NIJE VAM JASNO ZAŠTO SE TAKO JAKO OKOMILA NA NJEGA**

**I NE ZNATE ŠTA JE I KO NAVEO VAŠE DEJE DA POBEGNE SA ČASA. BUDITE BLAGI. VAŠ ZADATAK JE DA UMIRITE RAZREDNU I NAVEDETE JE DA ODUSTANE OD UKORA. UPOTREBITE SVE O ČEMU SMO DANAS GOVORILI, REPREZENTATIVNE SISTEME, PERCEPTUALNE POZICIJE I CHUNKOVANJE.**

**Potrebno je da se grupa dogovori i napravi plan s kojim će istupiti pred razrednu, a zatim da izabere jednog predstavnika koji će voditi pregovore.**

- **Zadatak za grupu B: (odštampati tekst i dati učesnicima)**

**VI STE RAZREDNI STAREŠINA ČIJI JE RAZRED ORGANIZOVANO POBEGAO SA ČASA. SMATRATE TO NEDOPUSTIVIM ČINOM I ŽELITE DA NAĐETE “ORGANIZATORA” CELE AKCIJE, KAKO BI ISTI BIO KAŽNJEN. ORGANIZOVALI STE RODITELJSKI SASTANAK, GDE ĆETE RODITELJIMA SAOPŠTITI DA UKLIKO SE NE PRIJAVI “ORGANIZATOR” CEO RAZRED ĆE BITI KAŽNJEN UKOROM. IZUZETNO VAM JE STALO DA SE DECI STAVI DO ZNANJA DA POSTOJE PRAVILA KOJA MORAJU BITI POŠTOVANA, BEZ IZUZETKA I SMATRATE DA JE ADEKVATNA KAZNA PRAVI NAČIN ZA TO. BUDITE ODLUČNI. VAŠ ZADATAK JE DA NAVEDETE RODITELJE DA UTIČU NA SVOJE DEJE DA PRIJAVI KO JE ORGANIZOVAO BEŽANJE, KAKO CEO RAZRED NE BI BIO KAŽNJEN.**

**Potrebno je da se grupa dogovori i napravi plan s kojim će istupiti pred roditelje, a zatim da izabere jednog predstavnika koji će voditi pregovore.**

**Cilj vežbe je da se uz pomoć chunkovanja dođe do “Win Win” rešenja, tj do rešenja s kojim će obe strane biti zadovoljne.**

**Po završetku pregovora, porazgovarati sa učesnicima o njihovim utiscima.**

#### **VEŽBA**

- **Svrha: sticanje iskustva da svako od nas ima drugačiji način na koji grupiše i povezuje pojmove**
- **Potrebno vreme: 20 min.**
- **Veličina grupe: Neograničeno, podeliti učesnike u grupe od po 4 do 5 učesnika**
- **Potrebni materijali: učesnici koriste lične predmete**
- **Vežba na delu: Zamoliti učesnike da izvade iz džepova ili torbi po 5 ličnih stvari, da se okupe u krug i da ih spuste na pod. Zatim svaki učesnik treba da grupiše sve predmete i njemu logične grupe. Radi boljeg uviđaja bilo bi dobro slikati sve predmete, pre nego što ih iko od učesnika grupiše, i napraviti fotografiju grupisanja svakog učesnika.**
- **Cilj vežbe je da učesnici steknu uvid da svako od nas ima svoje “filtere” kroz koje gleda sebe i svet oko sebe koji stvaraju njegovu “mapu” sveta.**

#### **VEŽBA**

- **Svrha: sticanje iskustva o promeni nivoa apstrakcije po pojmovima**
- **Potrebno vreme: 15 min.**
- **Veličina grupe: Neograničeno.**
- **Potrebni materijali: nisu potrebni dodatni materijali**
- **Vežba na delu: U vežbi učestvuju svi učesnici. Predavač daje jedan pojam koji će dalje učesnici chunkovati, po instrukcijama koje će predavač dati svakom učeniku po naosob.**
- **Na primer: Početni pojam je KNJIGA. Predavač izgovara i pojam i daje prvom učesniku zadatak da li da chunkuje up, down ili sideway.**

**Pozovite učesnike da budu kreativni i maštoviti.**

# čulni opis

## VS

# interpretacija

### VEŽBA

- *Svrha: spoznaja da u velikom broju slučajeva mi interpretiramo stvari, ljude i događaje*
- *Potrebno vreme: 15 min.*
- *Veličina grupe: Neograničeno, učesnike podeliti u grupe od 3-4 člana*
- *Potrebni materijali: učesnici koriste lične predmete*
- *Vežba na delu: Svakoj grupi dati po jednu fotografiju. Vežba je vremenski ograničena na 15 min. Svakako grupa treba da odabere člana koji će zapisivati sve što ostali članovi grupe primete na fotografiji. Potrebno je da se posebno obeleži ono oko čega su se svi ili većina složili i ono oko čega se nisu složili. Po isteku vremena svaka grupa će izneti ono što je primetila. Predavač na chartu ispisuje sve pojmove za svaku grupu ponaosob. Kada sve grupe iznesu svoja zapažanja, predavač objašnjava pojmove čulnog opisa i interpretacije.*

U komunikaciji sa drugim ljudima, njihovo ponašanje je najpreciznija informacija koju mi možemo dobiti o tome šta osoba sa kojom komuniciramo misli ili oseća. Da bismo bili precizniji i izbegli interpretacije, važno je da budemo vešti u opisivanju onoga što vidimo, čujemo i osećamo, a zatim kažemo šta nama to znači.

Pa da razjasnimo, ČULNI OPIS je sve ono što svojim čulima možemo da percipiramo, ono što znači isto za sve ljude na ovoj planeti.

Na primer, zid je zid, sto je sto, čovek je čovek, bez dodavanja bilo kakvih opisa ili značenja.

INTERPRETACIJA nastaje kada čulnom opisu dajemo značenje.

Na nivou čulnog opisa ljudi će se lakše složiti, dok na nivou interpretacije lako može doći do nerazumevanja i konflikta.

Različitosti nastupaju na nivou interpretacije, jer isti čulni opis za svakog čoveka ima drugačije značenje. Značenje koje pridajemo čulnom opisu zavisi od naše mape i naših filtera.

Našu mapu čini naša predstava o svetu, dok naši filteri predstavljaju naša verovanja, uverenja, iskustva, znanje, vaspitanje, kulturu, običaje, tradiciju, društvo. To su nesvesni mehanizmi koji utiču na to da onome sto percipiramo našim čulima, tj vidimo, čujemo i osetimo dajemo različito značenje.

Na primer: posmatramo neku osobu u određenoj situaciji.

ČULNI OPIS: mišićna tenzija, disanje, prekrštene ruke, crvenilo...

INTERPRETACIJA: Stid, strah, sram, sreća, smušenost...

## VEŽBA

**Po razjašnjavanju pojmova čulnog opisa i interpretacije, svaka grupa će svoje navedene pojmove razvrstavati na čulni opis i interpretaciju. U ovom delu vežbe učestvuju svi učesnici zajedno.**

---



---



---



---



---



---

## VEŽBA

**Učenici svake grupe treba da iznesu koja su njihova zapažanja. Oko čega su se teže ili lakše složili? Da li su primetili slaganje na nivou interpretacije?**

**Zapišite svoje uvide. Razmislite na trenutak koliko često u toku dana interpretiramo i stvaramo priče u svojoj glavi koje najčešće nisu ni blizu istine. Koliko bi vam pomoglo kada biste stvari posmatrali samo takve kakve jesu?**

---

---

---

---



SLIKA 1



SLIKA 2



SLIKA 3





SLIKA 4



SLIKA 5

# vežba- -zoom

- **Svrha:** korišćenje precizne komunikacije
  - **Potrebno vreme :** 30-45min
  - **Veličina grupe:** Neograničeno
  - **Potrebni materijali:** priložene kartice za igru "ZOOM"
  - **Vežba u akciji:** Svim ucesnicima bice podeljenje kartice, svaki ucesnik moze da vidi samo svoju karticu. Opisivanjem sadržaja svoje kartice tacnije slike, potrebno je da ucesnici poredjaju kartice licem na dole kako ostali ucesnici ne bi videli sta je na kartici. Cilj je da se kartice poredjaju tako da se na kraju dobije kompletna slika, tacnije, da kartice budu poredjene od najzumiranije do najsire slike. Tek kada i poslednji ucesnik spusti svoju karticu na pod, predavac okreće kartice licem na gore, kako bi se video ishod igre.
- Cilj:** Za ovu vezbu je potrebna dobra i jasna komunikacija, kao i sposobnost paznjivog slusanja, a pre svega dobar timski rad.



Zoom\_slika 1



Zoom\_slika 2



Zoom\_slika 3



Zoom\_slika 4



Zoom\_slika 5



Zoom\_slika 6



Zoom\_slika 7



Zoom\_slika 8



Zoom\_slika 9



Zoom\_slika 10



Zoom\_slika 11



Zoom\_slika 12



Zoom\_slika 13



Zoom\_slika 14



Zoom\_slika 15



Zoom\_slika 16



Zoom\_slika 17



Zoom\_slika 18



Zoom\_slika 19



Zoom\_slika 20



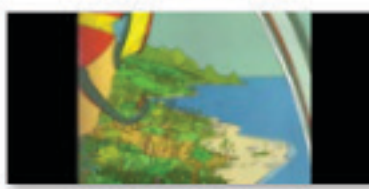
Zoom\_slika 21



Zoom\_slika 22



Zoom\_slika 23



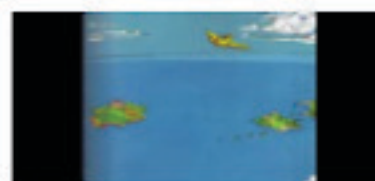
Zoom\_slika 24



Zoom\_slika 25



Zoom\_slika 26



Zoom\_slika 27



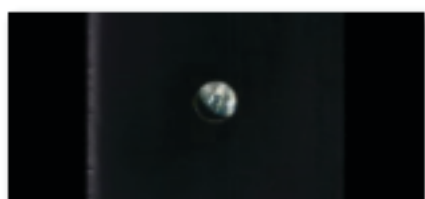
Zoom\_slika 28



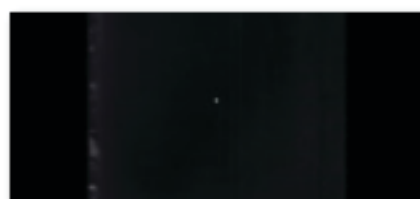
Zoom\_slika 29



Zoom\_slika 30



Zoom\_slika 31



Zoom\_slika 32

# feedback

Zamislite život bez povratne informacije... Kao tumaranje u mraku, zar ne? Povratna informacija (engl. feedback) ukazuje i na njenu suštinu – uzvratiti nečim (give back) što će druge “nahraniti” (feed), a ne samo kritikovati.

## **Ako hvalite to možete da činite pred drugima.**

## **Ako kritikujete – samo u 4 oka.**

Povratna informacija je važno pomoćno sredstvo za razvoj i promenu. Dok nešto radimo, na nivou svesnog znanja, lako možemo sebi dati feedback. Međutim, kada radimo na nivou nesvesnog znanja, feedback možemo dobiti samo od ljudi sa kojima radimo ili koji nas posmatraju u toku rada.

Feedback je kao razvojni alat namenjen:

- ✓ Poboľšanju performansi,
- ✓ Rastu i razvoju,
- ✓ Fokusiranost na ponašanje ( a ne na sposobnosti, vrednosti, uverenja)
- ✓ Konkretan i potkrepljen detaljima i činjenicama,
- ✓ Usmeren ka rešenju i fokusiran na budućnost.

### **ŠTA JE CILJ FEEDBACK-A?**

Cilj davanja povratne informacije u vidu feedback-a je da osoba razume vaše reči, da ih prihvati i promeni nešto u svom ponašanju, unapredi svoje veštine i olakša određene procese.

## **Usaglašenot je preduslov za davanje feedback-a.**

Bez usaglašenosti vaš sagovornik će vaš feedback načešće doživeti kao “pameto- vanje”, prigovaranje i kritiku.

Da bi feedback postigao željeni cilj, potrebno je da postoji iskrena želja da sagovorniku pomognete u daljem razvoju.

## TEHNIKA DAVANJA FEEDBACK-A/ SENDVIČ TEHNIKA

Tehnika davanja feedback-a uključuje prepoznavanje onoga što je bilo DOBRO, zatim onoga što nbi moglo da bude BOLJE (na čemu bi moglo da se radi) i na kraju isticanje onoga što je NAJBOLJE. Ključna komponenta davanja feedback-a je preciznost, opis onoga što se desilo (čulni opis).

Prilikom davanja feedback-a potrebno je obratiti pažnju na sledeće:

- 😊 Počnite i završite sa pozitivnim, narolito kada se radi o preformansama
- 😊 Pre svega dajte čulni opis onoga što ste приметили, a tek onda svoju interpretaciju
- 😊 Fokusirajte se na konkretne detalje i opišite ponašanje
- 😊 Opišite kako ponašanje koje ste uočili ima uticaj na vas ili na druge sagovornike
- 😊 Feedback dajete samo za ono nad čim osoba koja ga prima ima kontrolu
- 😊 Feedback je vaš, zato ga izrazite u prvom licu
- 😊 Sagovorniku uvek ostavite mogućnost izbora za poboljšanje performansi

**Izbegavati reči:**

**Ali... Ne... Ne valja... Nije do-  
bro... Ne znaš... Nisi dobro  
uradio... Ti si loše... Očajno...  
Slabo... Loše... Ti ne znaš...  
Katastrofa...  
Moj sin bi to bolje  
uradio...**

**Vodite računa i o sledećem:**

- 😊 Imajte pozitivan stav i pozitivan ton
- 😊 Budite realni
- 😊 Ukažite na ponašanje, ne na osobu

NE: ti si aljkav i neodgovoran, ti ništa ne znaš

DA: ne slažeš dokumentaciju po abecednom redu, na stolu se nalazi dosta papira  
Budite iskreni, konkretni i opisni, a ne uopšteni i ocenjivački

Izbegavajte “moraš”, “treba” i sl.

I zapamtite – Pohvale ne kvare ljude samo ako ste iskreni i ne zloupotrebljavate sopstveni položaj!

Uz dobro dat feedback, možemo da saopštimo i neprijatne informacije.

# primanje feedback-a

Primanje feedback-a je važan preduslov za razvoj sposobnosti i razumevanje osnovne vrednosti njegovog davanja. Sposobnost primanja feedback-a je centralna aktivnost za kontinuirano učenje i razvoj, kao i ključ zdravih odnosa u životu.

Prilikom primanja feedback-a:

## **1. AKTIVNO SLUŠAJTE (I ĆUTITE)!**

Potpuno utišajte unutrašnje glasove, obratite pažnju na sagovornika i slušajte bez prosuđivanja. Nije potrebno da dajete svoj komentar ili stav o feedback-u koji dobijate. Eventualno zatražite dodatno objašnjenje ili primere koji bi mogli da vam pomognu da poboljšate svoju veštinu ili ponašanje.

Kroz kratku rekapitulaciju možete da proverite da li ste dobro razumeli sagovornika. Rasporavljanje, opovrgivanje, minimalizovanje ili opravdavanje sa vaše strane su besmisleni, jer je feedback mišljenje druge osobe o onome što vidi kod vas i u vašem ponašanju.

Ikoliko vam je feedback uneo nelagodu i emocije krenu da preovladavaju situacijom, možda bi trebalo da se stavite u II ili III perceptualnu poziciju, i da sagledate celu situaciju iz drugog ugla.

## **2. ZAHVALITE SE!**

Ovo je važan korak u primanju feedback-a. Feedback je poklon, zahvalite se i kasnije razmislite šta ćete sa njim.

## **3. RAZMISLITE!**

Razmislite o onome što vam je rečeno. I postupite u skladu sa sobom.

## VEŽBA



- **Svrha:** primena praktičnog znanja i sticanje veštine pregovaranja
- **Potrebno vreme:** 15 min.
- **Veličina grupe:** Neograničeno, podeliti prisutne učesnike u grupe od po 3 člana
- **Potrebni materijali:** učesnici koriste lične predmete
- **Vežba na delu:** Grupa može da se dogovori za šta će davati feedback ili će tema feedbacka biti određena od strane predavača. Zatim će osoba A, davati feedback osobi B, dok će osoba C zatim dati feedback osobi A kako je dala feedback osobi B. i tako dok se sva 3 člana grupe ne izmenjaju. Ukoliko se učesnici poznaju, bila bi idealna prilika da kroz formu feedbacka saopšte jedni drugima šta je to što im se ne dopada u njihovom odnosu ili šta im smeta. Ukoliko se učesnici ne poznaju, potrebno je da osoba A saopšti da neprijatno miriše i da bi trebalo da povede više računa o ličnoj higijeni.

## VEŽBA

**Setite se situacije koja je za vas izazovna, u kojoj mislite da ste mogli bolje ili niste zadovoljni postignutim rezultatom. Koristite priloženu formu i dajte sebi feedback.**

**Šta primećujete?**

---

---

**How do you feel? Kakav vam je osećaj?**

---

---

**Šta se sve promenilo u vašoj percepciji te situacije u odnosu na početak vežbe?**

---

---

---

---

---

---

---

---

# formular za feedback 1.

Popunjava osoba A

Feedback davao/la (osoba A):

Feedback davan (osoba B):

Tema:

## Šta je bilo dobro?

Primetio/la sam kod osobe B (čulni opis – video, čuo):

---

---

To je na mene ostavilo utisak (interpretacija):

---

---

**Šta može bolje?** (Šta biste VI tačno uradili drugačije da ste na mestu osobe B)

---

---

---

---

**Šta je najbolje u tome?** (Detaljan opis onoga što vam se najviše svidelo)

---

---

---

---



# formular za feedback 2.

Popunjava osoba C

Feedback davao/la (osoba A):

Feedback davan (osoba B):

Tema:

## Šta je bilo dobro?

Primetio/la sam kod osobe koja je davala feedback (čulni opis – video, čuo):

---

---

Primetio/la sam kod osobe koja je primala feedback (čulni opis – video, čuo):

---

---

To je na mene ostavilo utisak (interpretacija):

---

---

**Šta može bolje?** (Šta biste VI tačno uradili drugačije da ste na mestu onoga ko je davao feedback)

---

---

---

---

**Šta je bilo najbolje?** (Detaljan opis onoga što vam se najviše svidelo)

---

---

---

---

# formular za feedback 3.

Feedback samom sebi

Tema/situacija:

Trenutno stanje situacije/  
kako se osećate u vezi s tim:  
Datum:



## Šta je bilo dobro?

Primetio/la sam kod sebe u vezi sa datom situacijom/osobom/sobom (čulni opis – video, čuo):

---

---

Primetio/la sam druge osobe ili opis same sitacije ukoliko nije uključena druga osoba (čulni opis – video, čuo):

---

---

To je na mene ostavilo utisak (interpretacija):

---

---

**Šta može bolje?** (Šta biste tačno uradili drugačije iz ove perspektive, da se ponovo nađete u toj situaciji)

---

---

---

---

**Šta je bilo najbolje?** (Šta je ono što vam se najbolje u toj situaciji, koja je lekcija)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## PROMENA REFERENTNOG OKVIRA

# reframing

Jedna od osnovnih pretpostavki NLPa kaže da događaji sami po sebi nemaju nikakvo značenje – dobijaju ga tek kad se stave u određeni kontekst – “OKVIR”  
Mi događajima dajemo značenje oko nas u skladu sa našim uverenjima i vrednostima, identitetom, pripadnošću i u skladu sa kontekstom u kome se ti događaji odvijaju.

### **PREFRAMING**

Kod preframing-a komunikacioni okvir se postavlja na početku razgovora. Na ovaj način možemo da predupredimo primedbe i usmerimo razgovor u pravcu koji nama odgovara.

Na primer: “Danas će biti izuzetno interesantan dan. Pričaćemo o alatima koji vas garantovano vode do željenih rezultata. Kroz igru i jedan zabavan način naučićete mnogo o sebi, a i o ljudima oko vas.”

### **REFRAMING**

Reframing je komunikacioni alat koji potiče iz porodične terapije i rada Virdžinije Satir i Milтона Eriksona. Koristimo ga kada želimo sagovorniku da pomognemo da promeni način na koji percipira događaj. Promenom načina percepcije lako se menja odnos, značenje i značaj koji sagovornik daje događaju. Promenom značenja koje događaj ima za sagovornika, on/a dolazi u situaciju da promeni i ponašanje u vezi sa tim događajem.

### **REFRAMING KONTEKSTA**

Reframing konteksta se primenjuje na uizjave kojima želimo da promenimo kontekst. U zavisnosti od konteksta u kom se posmatra, isti događaj može da ima različita značenja. Za svako ponašanje postoji kontekst u kom je ono prikladno. Kada se desi situacija u kojoj vam određeno ponašanje ne odgovara, dovoljno je postaviti sledeće pitanje:

U kom kontekstu bi ovakvo ponašanje (ili ovo što se dešava) bilo pozitivno (ili korisno)? Reframing konteksta usmerava pažnju na korisnost ponašanja u drugačijem kontekstu.

Na primer:

IZJAVA: Moj partner/ka je tvrdoglav/a i ne odustaje lako.

REFRAMING: Siguran/a sam da će ostati uz tebe i kada budete imali najveće izazove.

IZJAVA: Moj muž radi po ceo dan.

REFRAMING: Blago tebi. Možeš onda ceo dan da provedeš u shoppingu ili na kafi sa drugaricama.

## VEŽBA

- **Svrha: promena stanja kod sagovornika reframingom konteksta**
- **Potrebno vreme: 15 min.**
- **Veličina grupe: Neograničeno, podeliti prisutne učesnike u grupe od po 3 člana**
- **Potrebni materijali: papir i olovka**
- **Vežba na delu: Osoba A daje neki negativan komentar o sebi ili generalizaciju tipa: “Ja sam lenj/a”, “Moj partner je bezobrazan”, “Ja ne obraćam pažnju na druge ljude”... Osoba B i C, svaka za sebe, smišljaju i zapisuju reframing konteksta za tu izjavu. Osoba B iznosi svoj reframing, a osoba C treba da obrati pažnju na osnovu govora tela (neverbalna komunikacija) da li je došlo do promene stanja kod osobe A. Zatim osoba A ponovo ponavlja svoju izjavu, osoba C iznosi svoj reframing, a osoba B treba da obrati pažnju na osnovu govora tela (neverbalna komunikacija) da li je došlo do promene stanja kod osobe A. Zatim se zamene uloge, Svaka osoba treba da iznese 3 negativne izjave (ukupno 9 negativnih komentara i 18 reframinga).**
- **Cilj je da reframingom izazovemo jasne promene kod osobe koja izgovara negativan komentar.**  
**Kako bi stvarno promena stanja bila vidljiva i kako bi se stvarno steklo adekvatno iskustvo reframinga, potrebno je da izjave budu lične.**

## REFRAMING KONTEKSTA

Reframing značenja se primenjuje na izjave kojima se jednom događaju (osobi, ponašanju) pripisuje samo jedno značenje, osobina i sl. Reframing pitanja koja možemo postaviti su:

“Šta ovo još može da znači? “ “Na koji način bi ovo moglo da bude pozitivno?”

Reframing značenja se može efikasno primeniti na rečenice koje imaju sledeću strukturu:

“Uvek kada A onda B.”

Reframingom prekida se veza između A i B i daje se mogućnost sagovorniku da na još neki način reaguje na A.

Na primer:

IZJAVA: Moja žena je lenja.

REFRAMING: To verovatno znači i da je opuštena. Zamisli kako bi ti bilo da živiš sa nekim ko je stalno pod tenzijom.

IZJAVA: On krade.

REFRAMING: On ima sposobnost da nađe stvari koje još niko nije izgubio

## VEŽBA

- **Svrha:** promena stanja kod sagovornika reframingom značenja
- **Potrebno vreme:** 15 min.
- **Veličina grupe:** Neograničeno, podeliti učesnike u grupe od po 3 člana
- **Potrebni materijali:** papir i olovka za svakog učesnika
- **Vežba na delu:** Osoba A daje neki negativan komentar o sebi ili generalizaciju tipa: "Ja sam lenj/a", "Ja ne obraćam pažnju na druge ljude"... Osoba B i C, svaka za sebe, smišljaju i zapisuju reframing značenja za tu izjavu. Osoba B iznosi svoj reframing, a osoba C treba da obrati pažnju na osnovu govora tela (neverbalna komunikacija) da li je došlo do promene stanja kod osobe A. Zatim osoba A ponovo ponavlja svoju izjavu, osoba C iznosi svoj reframing, a osoba B treba da obrati pažnju na osnovu govora tela (neverbalna komunikacija) da li je došlo do promene stanja kod osobe A. Zatim se zamene uloge, Svaka osoba treba da iznese 3 negativne izjave (ukupno 9 negativnih komentara i 18 reframinga).

## VEŽBA

**Napisati po jedan reframing konteksta i značenja za svaku od sledećih rečenica:**

**Ti si neodlučan.**

**Reframingkontesta:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Reframing značenja:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Vaši proizvodi su preskupi.**

**Reframing kontesta:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Reframing značenja:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Moja žena misli da je uvek u pravu.**

**Reframing kontesta:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Reframing značenja:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Svaki put ona ima nešto da pita.*

*Reframing kontesta:* \_\_\_\_\_

*Reframing značenja:* \_\_\_\_\_

# team building vežbe

## ČINJENICA ILI FIKCIJA?

- *Svrha: da podstakne učesnike da kreiraju spostveni timsku atmosferu, a predavaču mogućnost da napravi procenu grupe*
- *Potrebno vreme : 20min*
- *Veličina grupe: Neograničeno*
- *Potrebni materijali: Nije potreban dodatni materijal*
- *Vežba u akciji : Zamolite sve učesnike da napišu na papir TRI stvari o sebi koje mogu, a da ne budu poznate ostalima u grupi. Dve stvari treba da budu istinite, a jedan ne. Svi učesnici jedan po jedan treba da pročitaju tri „činjenice“ o sebi, a ostali učesnici da izglasaju koje su istinite, a koja je laž. Uvek postoje iznenađenja.*
- *Cilj vežbe je “icebreaking” tj. bolje upoznavanje učesnika i vođe jednih sa drugima.*

## GRUPNI CILJ

- **Svrha:** Pomoći timovima da nauče kako da postave i ispune ciljeve grupe.
- **Potrebno vreme:** 30 minuta, protegnuto tokom jednodnevnog dana sesija ili preko dva dana na dužem času.
- **Veličina grupe:** Neograničeno, potrebno je podeliti učesnike u grupe 4 člana
- **Potrebni materijali:** Nije potreban dodatni materijal.
- **Vežba u akciji:**

**Korak 1:** Zamolite učesnike da navedu tri najvažnije „stvari“ u njihovom životu. Ne definišite „stvari“. Neka učesnici podele šta imaju napisano u malim grupama i traže razlike i zajedničke elemente. Zamolite grupu da razmotri jesu li razlike ili sličnosti na koje utiču faktori poput starosti, radnog mesta i vaspitanja.

**Korak 2:** Sledećeg dana (ili kasnije tokom dana, ako je to jednodnevni program), zamolite učesnike da zamisle hrpu novca - 30.000 USD ili više – na sto ispred njih. Zamolite ih da navedu kako bi potrošili novac, a zatim podelite liste sa njihovim malim grupama. Istaknite kako neki ljudi prave budžetske liste, dok se drugi samo uzbuđeno i kupuju, kupuju, kupuju. Onda je potrebno da razmisle o stavkama koje su naveli kao važne u prethodnoj vežbi i potražite neslaganja. Iskristite ovo kao vreme da pustite svaku osobu da preispita ono što je zaista važno.

**Korak 3:** Zamolite učesnike da navedu 10 ličnih ciljeva. Mogu biti ciljevi koje su već postigli i ciljevi koji još nisu ostvareni.

**Korak 4:** Dajte prioritet listi ciljeva. Zatim navedite prepreke na putu koje ga/je sprečavaju da postignu prva tri cilja. Zamolite dobrovoljca da podeli svoje ili njena tri najbolja cilja i blokade puteva.

**Korak 5:** Neka grupna mozga razreši probleme ili blokade puteva. Jednom kada se ova tehnika modelira za jednu osobu, možete to dozvoliti male grupe da provedu vreme radeći kroz proces sa svakim pojedincem.

## VEŽBA SA KONOPCEM

- **Svrha:** da se timovima naglasi važnost postizanja prave kombinacije snaga i ograničenja članova tima da bi se postigao željeni cilj.
- **Potrebno vreme:** 15 do 30 minuta.
- **Veličina grupe:** Neograničeno, ali samo devet učesnika može istovremeno da igra.
- **Potrebni materijali:** dugačko najlonsko užje; devet poveza preko očiju; dobre veličine soba, bez prepreka.
- **Vežba u akciji:** Do devet učesnika može igrati igru. Veća prostorija iz koje je potrebno pomeriti sve prepreke kako bi prostor bio slobodan (ukoliko ne postoji mogućnost da se vežba izvodi na otvorenom). Prvo se traži od učesnika zavezanih očiju; ako neko odbije, može preuzeti ulogu posmatrača u igri. Zatim se dugački najlonski konopac veže od kraja do kraja da bi se napravio kontinuirani krug. Učesnike sa povezom preko očiju vode do užeta i traže da od njih da se uhvate za užje. Trener zatim upućuje grupu da formira trougao sa najlonski konopac, ili neka druga jednostavna geometrijska figura. Važno je da trener ne daje druga uputstva.



**Tada se grupa mora kretati zajedno na način koji formira geometrijski oblik. Prirodni vođe i sledbenici pojavljuju se dok grupa komunicira i konfigurira se. Kada grupa oseti da je napravila oblik, učesnici uklanjaju poveze da bi videli koliko su dobro prošli kao grupa.**

**Dalje, povezi preko očiju se vraćaju onako kako se učesnicima nalaže da naprave drugi oblik. Oni koji se pojavljuju kao lideri u prvoj interakciji trener treba diskretno da odvoji u stranu i daje im instrukciju da ne govore. Tipično, to ćutanje primorava neke od onih koji su u prvoj sesiji bili sledbenici da preuzmu vodeće uloge.**

**Cilj: upotreba visoko efikasne komunikacije i saradnje kako bi formiranje oblika bilo moguće**

**„Uspeh bilo kog tima zavisi od toga koliko dobro svaki član koristi svoj ili njene snage i slabosti kako bi se uravnotežila imovina tima “,  
„Dobra atmosfera za izgradnju tima naglašava važnost svakog od njih član i povećava samopoštovanje svih “.**

#### **DELOVI TELA**

- **Svrha: Pomoći učesnicima da nauče da rade kao tim**
- **Potrebno vreme: 10 do 15 minuta**
- **Veličina grupe: Neograničeno**
- **Potrebni materijali: Karte na kojima je napisano ime dela tela**
- **Vežba na delu: Predavač daje svakom pojedincu karticu koja označava koji deo tela oni treba da predstavljaju: desnu nogu, levu nogu, desnu ruku, oči, nos itd. Zatim bez govora moraju pronaći druge ljude koji su isto telo deo. Kad se to postigne, prelaze na treći korak - pronalazeći dovoljno ljudi da formiraju celo telo, opet bez govora.**  
**Konačno, telo je celo i uči da hoda, trči, diše itd., I demonstrira sposobnost izvršavanja tih zadataka**

#### **IZA TVOJIH LEĐA**

- **Svrha: da se svaki učesnik oseti dobro u vezi sa sobom i kao deo tima, i postizanje dobrih međuljudskih odnosa.**
- **Potrebno vreme: 15 do 20 minuta.**
- **Veličina grupe: Neograničeno.**
- **Potrebni materijali: papir, olovka za svakog učesnika i lepljiva trak**
- **Vežba na delu: Predavač će svakom učesniku zalepiti papir na leđa, i svakom učesniku će dati olovku ili marker. Učesnici treba slobodno da se šetaju i svakom učesniku napišu na papiru na leđima najmanje jednu stvar koja mu se dopada kog nje/ga i koja je pozitivna. Na kraju vežbe učesnici će pomoći jedni drugima da skinu papire i svako treba da pročita svoj papir. Ukoliko neko želi može svoje poruke podeliti sa grupom.**

**Cilj: stvaranje pozitivnog duha kako za pojedinca tako i na nivou celog tima.**

# srećno & hvala!



**society support  
alliance**

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





