TRŽNICA IDEJ ZA IZOBRAŽEVALCE, TRENERJE IN COACHE

SLEDI

Ne hodi tja, kamor vodijo mnoge poti.
Pojdi tja, kjer ni poti, in zapusti sledi.
(R. W. Emerson)

Pozdravljeni,
julij je mesec za vse, kar med hladnejšimi meseci pozabimo: za prijazna druženja, za nove kraje in morda tudi za učenje.
Med vsemi prijetnimi julijskimi opravki boste morda našli čas tudi za branje.
Tokrat vam spet ponujamo nabor idej, namigov in vaj, ki jih lahko prizkusite in morda boste presenečeni, kaj vse lahko z njimi dosežete.
Krog naših naročnikov se vse bolj širi, zato vabljeni k sodelovanju, saj bo to popestrilo naše vsebine, za vas pa bo tudi promocija, zato delite z nami svoje znanje in dobre izkušnje.
Veseli bomo vaših mnenj, želja in prispevkov.
Edina omejitev: ustreznost teme in največ 2 strani dolg prispevek. Navdušite tudi svoje znance: za samo **18 EUR letne naročnine** boste vsak mesec v svojem e-nabiralniku našli novo zalogo idej, vaj in drugih uporabnih namigov za učinkovito učenje, poučevanje in coaching.
Z naročilom na e-naslov sledi@t-2.net boste dobili račun in dostop do spletne povezave.

VSEBINA:

Uvod	str. 1-2
Učni coaching	str. 3-8
Tehnika vrtenja za spremembo prepričanj	str. 9-10
6 načinov, kako začeti nastop ali predstavitev	str. 11-12
Napredna metoda za spremembo prepričanj	str. 13-14
Kako po govorici telesa prepoznavate pomisleke udeležencev?	str. 15-16
5 idej za besedno odrezavost	str. 17-18
Tehnika Visual Squash malo drugače	str. 19-20
Novo pri nas	str. 21

1. UČNI COACHING

Učni coaching

Učni coaching je časovno, procesno in ciljno naravnan proces (7 srečanj po 45-90 min), orientiran k notranjim virom in skritim zakladom klienta, prilagojen posamezniku, torej prožen in celosten.

Ciljna skupina so učenci (različnih starosti), učitelji in starši. Ciljna skupina so lahko tudi vsi, ki želijo celostno pristopiti k svojem učnem procesu, se osvoboditi strahov ter spodbuditi razvoj potencialov, ki jih bodo v učnem procesu podpirali.

Kaj želimo doseči z učnim coachingom? Doseči želimo uspešno, samostojno, enostavno učenje, ki posamezniku omogoča kreativnost, upošteva njegove učne potrebe ter ga navda z notranjim veseljem in ponosom. Učni coaching ni terapija, trening učenja učenja ali tutorstvo, ampak je vsakega po malo in še mnogo več.

Za učni coaching so pomembni: stanje polno virov moči, dober stik, informacija o procesu učnega coachinga, dobro oblikovanje ciljev, ustrezne metode in NLP orodja ter spodbuda za prenos naučenega v vsakodnevno življenje preko "koraka v prihodnost."
Pri celotnem coachingu je pomembna naravnanost coacha, poznavanje procesa in NLP orodij, dobra priprava okolja, učinkovita in skladna besedna in nebesedna komunikacija.

Vaja: Napišite na kartončke, katere vrednote so pomembne za vaše vodenje coaching procesa ter oblikujte svoj moto iz treh ali štirih vrednot. Moto opazujte z vseh zaznavnih položajev in če je res vaš, si ga napišite na večji list ter ga udejanjajte.

Kaj vse potrebujemo za priprave okolja in za odličen coaching?

Urejen, prezračen prostor, z ustrezno temperaturo in osvetlitvijo, z rožami, glasbo, možnostjo zapiskov, uro, igračami, kozarcem vode. V predprostoru pripravimo za otroke zanimive prigrizke, pijače. Za kreiranje atmosfere lahko uporabimo lutko ali prstne lutke. Pripravimo tudi antistresne žogice in blazine, ki jih osebe lahko objemajo. Za mladostnike pripravimo blazine na tla ali uporabimo sedalne vreče. Z mladostnikom se dogovorimo, da prinese s seboj svojo glasbo, ki jo skupaj poslušamo ali služi za zvočno kuliso. Uporabljamo lahko še zbirko kart, ki prikazujejo čustvena stanja ter so nam v pomoč pri prepoznavanju čustev in vživljanju vanje. Če delamo z mlajšimi otroci, imamo otroške stole in mizico, na

kateri lahko rišejo ali se igrajo. V prostoru imamo obešeno prijetno sliko ali poster. V prostoru imamo vonj, ki spodbuja učenje.

Kako pripravimo prostor za starše/učitelje?

Uporabimo nevtralno glasbo, pripravljene imamo papirje, pisala, da si lahko kaj zapišejo ali narišejo. Na mizi imamo fotografije sproščenih otrok/družin, vendar ne perfektnih. Posamezne pozitivne misli imamo nalepljene na steni, ker spodbujajo pozitivno razmišljanje in preokvirjajo. Pripravimo vodo, ki hidrira v situaciji stresa. Svetujemo uporabo vonja po pomarančah, ki spodbuja dobro počutje. Uporabljamo oblazinjene stole ali kavč, na katerem se odrasli lahko sprostijo. Na začetnem srečanju pripravimo pogodbo, ki pomeni okvir ter predstavitev učnega coachinga. Starši ter učitelji so na učnem coachingu prisotni na začetnem in končnem srečanju ter po potrebi še vmes, če imamo kakšno naročilo, nasvet ali če potrebujejo spodbudo. V čakalnici imamo knjige in revije, ki spodbujajo samostojnost, odgovornost, naravni razvoj otrok in mladostnikov, knjige s področja učenja in NLP-ja.

Učni coach potrebuje stanje polno virov moči

Viri moči so: umirjenost, biti tukaj in sedaj, empatija, odprtost za pobude, fleksibilnost, dobra priprava, brez predsodkov, pozitiven pogled na življenje in na klienta, notranja moč, zavedanje, kje je klient, kam gre proces, povezanost s sabo ter s klientom, samozavest, hitro prehajanje med zaznavnimi položaji, zmožnost dobre disociacije ...

VAJA: V paru zaigrajte ugodna in manj ugodna notranja stanja coacha. Eden igra, drugi ugotavlja, katero stanje coach predstavlja ter kako to stanje deluje na klienta. Potem vlogi zamenjata. Čas: 10 min.

VAJA: postavite se v stoječ položaj zmagoslavne glasne gorile, ki se glasno trka po prsnem košu. Aktivnost izvajajte 2 minuti. Ko se poveča testosteron in zmanjša kortizol, se počutite bolj samozavestne. Kako se počutite zdaj?
Pred katerimi izzivi potrebujete to aktivnost?

V coaching procesu ne izbiramo moči, pritiska, ampak spodbudo in spoštovanje. Ustrezna razvojna naravnanost je odnos "spoštujem-spoštuješ." Kadar uporabljamo pritisk, se pritisk vrne; kadar uporabljamo moč, se moč vrne in potem smo začudeni.

VAJA: Postavite se v dvojice ter se ruvajte med seboj. Kaj ste opazili? Kakšno strategijo ste ubrali? Katere bi bile še možne rešitve? Razvijajte svojo fleksibilnost. Čas: 5 min.

Kako učni coach podaja informacije?

Mlajšim otrokom, starim do 8 let pretežno preko kinestetičnega kanala, ker so v razvojni fazi, ki preferira kinestetični zaznavni kanal. Otrokom starih od 8-14 let preko avditivnega zaznavnega kanala, starejšim pa preko vizualnega. Ob tem smo pozorni na očesne gibe in procesne besede osebe ter nudimo informacije v preferenčnem zaznavnem kanalu. Ko delamo z otroki ali mladostniki uporabljamo različen način govora, gibanja telesa, izbiramo različne procesne besede ter različne aktivnosti. Pri mlajših uporabljamo igriv, raznolik govor ter se gibljemo bolj dinamično v njihovem vidnem polju. Uporabljamo več lego kock, sestavljank, plišastih igrač, prstnih lutk. Pri starejših spodbujamo komunikacijo preko kreativnih tehnik (glasba, ples, uporaba gline, risanja, ustvarjalno pisanje ...). Odnos vzpostavljamo preko za njih pomembnih vsebin ali interesov. Pomembno pa je, da upoštevamo multisenzoren način podajanja informacij in učenja, saj je ta bolj zanimiv ter aktivnejši za naše možgane. Če ne moremo razviti vseh svojih modalnosti, smo v situaciji stresa.

Razdelitev učencev glede na prednostni zaznavni kanal

Vizualni učenec ...

1. uporablja besede, ki označujejo barve in vidne vtise (vidim, lepo, slikovito);
2. je organiziran, sistematičen;
3. je miren, premišljen, zapomni si slikovno gradivo, podobe;
4. težko sledi ustnim navodilom;
5. raje bere sam, kot da posluša;
6. barva usklajenost mu je zelo pomembna;
7. piše izpiske, miselne vzorce, uporablja barvne oznake v zapiskih;
8. uči se iz knjig, ki imajo veliko slikovnega materiala, prebira prospekte ter dokumentarne oddaje;
9. lažje prikliče vidno podobo zapisanega.

VAJA: Vizualna oseba govori o svojih počitnicah v ravni drži, z glavo pokonci, s podrobnim opisovanjem dogajanja. Opisovanje je v pisanih, živih barvah. Kako ga doživljajo člani skupine? Kaj opazijo? Za kateri del procesa učenja je ustrezna ta drža? Čas: 10 min.

Avditivni učenec

- uporablja besede, ki opisujejo govor, odgovarjanje (slišim, glasno, tiho...);
- ob predavanjih, razpravah in govorih si veliko zapomni;
- govori sam s seboj, uporablja notranji dialog;
- govori ritmično;
- pri učenju potrebuje mir;
- dobro posnema ton, barvo in melodijo glasu;
- uči se z rimami, rapom;
- pri učenju se pogovarja, dela v dvojicah, predebatira učno snov;
- učno snov si zapomni po sekvencah;
- dobro posnema ton, barvo in melodijo glasu;
- uči se z rimami, rapom;
- pri učenju se pogovarja, dela v dvojicah, predebatira učno snov;
- učno snov si zapomni po sekvencah.

VAJA: Avditivna oseba govori o svojih počitnicah, obrača se k drugim ter jih nagovarja. Kako jo doživljajo člani skupine? Kaj opazijo? Za kateri del učnega procesa je ustrezna ta drža? Čas: 10 min.

Kinestetičen učenec

- uporablja besede, ki opisujejo občutke (čutim, imam izkušnjo...);
- rad se dotika ljudi ter stoji blizu njih;
- veliko se giblje, tudi pri učenju;
- učno snov pomni med hojo;
- uči se z eksperimentiranjem ter lastno izkušnjo;
- govori počasi;
- pomembnejši mu je občutek, kot videz;
- rad ima učne predmete, ki so „dinamični“;
- pri vajah se hitro javi, da preizkusi (npr. pri NLP-ju).

VAJA: Kinestetična oseba govori o svojih počitnicah dinamično, s celotnim telesom. Kako jo doživljajo člani skupine? Kaj opazijo? Za kateri del učnega procesa je ustrezna ta drža? Čas: 10 min.

Pozitivni vzorci komunikacije

V coaching procesu uporabljamo pozitivne besede, izogibamo se besed: moraš, lahko bi, rajši rečemo: ti lahko, predlagam, naredi..., izogibamo se besedam, ki imajo negativno asociacijo (domača naloga, test, kontrolna naloga, izpit; uporabljamo rajši poskusi to in to, doma eksperimentiraj ...), spodbujamo uspeh, preoblikujemo, preokvirimo negativna prepričanja ali cilje. Izogibamo se zaprtih vprašanj,, na katera klient odgovarja z da ali ne. Uporabljamo odprta vprašanja, ki spodbujajo razmišljanje.

Uporaba jezika pri preokvirjanju prepričanj

Jezik kaže na misli, prepričanja in vrednote. Vzorci pozitivne komunikacije vplivajo na pozitivno razmišljanje, razširjajo repertoar rešitev ter razjasnijo pot k cilju. (Komarek, 2013)
Primer: »Upam, da pred testom, ne bom spet postala nervozna.« Svetujemo: »Tiho bom počakala na test.«
Primer: »Kako se to snov sploh lahko naučim?« Svetujemo: » Kako se bom to snov naučil?«
Primer: »Ali imam sploh še kakšne druge možnosti?« Svetujemo: »Kakšne možnosti imam na voljo?«

Primer situacije v razredu: »Ko dobim test, ničesar več ne znam, vso snov pozabim«.
Naša intervencija: »To je pa zanimivo, da si se učil in da si vse pozabil.«
Primer situacije samovrednotenja in posploševanja: »Jaz sem neumen.«
Naša intervencija: »Ali res? Ne verjamem ti. Ali misliš resno? Vidim, da si danes naredil vse domače naloge. Od drugih učiteljev sem slišala, da si bil zbran in si sledil pouku. Čutim, da si super oseba.«

Proces postavljanja ciljev poteka po Kids Skills programu (psihiatra Bena Furmana). Glavno sporočilo je, da otroci nimajo težav. V procesu učenja le razvijajo manjkajoče spretnosti in veščine. Otrok reče: »Težko se zberem« (orientacija k problemu). Učimo ga, da izrazi (svojo orientacijo k spretnosti): »Naučil se bom, kako se lahko zberem«.

Koraki postavljanja ciljev

1. Opis problema - definiranje učnih spretnosti, zmožnosti.
2. Ocena motivacije, interesa (1-10). Koliko mu je pomembno, da doseže cilj?
3. Čudežna vprašanja. Otroku povemo domišljijsko zgodbo o tem, da je ponoči prišel junak/vila, ki mu je dal/-a možnost, da nekaj spremeni v svojem življenju. Ko se je zjutraj zbudil, je bilo nekaj povsem drugače. Zanima nas, kaj se je zgodilo, kaj je bilo drugače, kaj se je povsem spremenilo.
4. Konkretna vprašanja za raziskovanje učne spretnosti, zmožnosti, vezane npr. na koncentracijo. Kdaj je skoncentriran? Kje? Kako dolgo? Kako je to videti? Kako so videti ljudje, ki so osredotočeni? Kakšno je njegovo okolje? Kaj vidi, sliši, občuti? Lahko skalira.
5. Pomočniki. Kdo mu lahko pomaga pri doseganju cilja (doma, v šoli, med prijatelji)?
6. Zabava. Kakšno zabavo/praznovanje načrtuje, ko bo dosegel svoj cilj? Lahko gre v kino, v živalski vrt, na sladoled, na sok ... Koga bo povabil s seboj?
7. Risanje cilja. Otrok nariše ciljno črto ter pot, ki vodi do nje. Vizualizira proces ter ga s pomočjo podmodalnosti razišče. Med samim coaching procesom opazuje, kje se nahaja na časovni črti dogajanja in koliko korakov manjka do cilja. Vizualizira in osmisli pot in cilj ter ga lažje doseže. Risanje slike naj bo vezano na otrokovo močno področje, na njegove potenciale, s katerimi se lahko identificira.

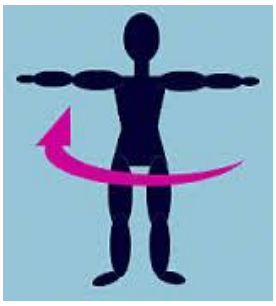
Primeri risanja cilja: hoja po labirintu do cilja; igranje na nogometnem igrišču, ob doseganju cilja, zabije gol; hoja po pobočju do vrha gore, ki predstavlja cilj; kolesarska tekma ter ciljna črta na koncu, ko doseže cilj. Ob risbi se pogovarjamo o poti, uporabljamo celoten VAKOG, preverjamo ekologijo ter korak v prihodnost.

Proces postavljanja ciljev izvedemo po enakih korakih z mladostnikom ali odraslim, le da ga prilagodimo pri čudežnih vprašanjih ter risanju cilja, ki je lahko shematsko ali simbolično. Ob risanju doseganja cilja opazujemo potek časovne črte ter jo po potrebi uravnavamo.

Se nadaljuje ...

Tanja Černe, prof. defektologije, energijska kinezioterapevtka z metodo TFH, Brain Gym® inštruktorica in svetovalka, z diplomo Spontanega in aktivnega učenja na osnovi Montessori pedagogike, NLP Trenerka, NLP Master Coach, Learning Coach

Sprememba omejujočih prepričanj s tehniko vrtenja



Tehnika vrtenja je energetski model, s katerim transformiramo negativno energijo v pozitivno, tako da ta vpliva na osebne vrednote, kriterije in nezavedne rešitve. Sprememba se zgodi na vseh ravneh.
Coach je v tej tehniki spremljevalec procesa, ki vodi osebo, da se vživlja (asociira), razišče in poimenuje podmodalnosti (zanavne odtenke) doživetja in se ob tem vrti okrog svoje osi.
Z vrtenjem **v levo** prikliče nezavedne verižne izkušnje podobne kvalitete iz preteklosti .
Ko se oseba vrti **v desno** okrog svoje osi, se hitro spremenijo podmodalnosti doživljanja in čustveni odziv. Negativna energija simptoma se z gibanjem (vrtenjem) sprosti.
Klient tako dobi dostop do svojih virov moči in do namere svojega vedenja , motivov in s tem do nezavednih rešitev, ki jih potrebuje za spremembo.
Odločilno za trajno spremembo je, da se klient tako dolgo vrti okrog svoje osi, da se negativna energija popolnoma spremeni v pozitivno. Znaki za to so v vizualnem kanalu svetloba/luč, v avditivnem pozitivna prepričanja, v kinetstetičnem lahkost/toplota/sproščenost. Če se vmes pojavijo motnje v obliki dodatnih omejujočih prepričanj, je pomembno, da le-te vključimo v proces.
Po spremembi potrebujemo 1-2 dni sprostitve.

Postopek
1. Izberite simptom. Ugotovite, ali je oseba levičar ali desničar (prim. vzorec očesnih premikov).
2. Klient se kratko asociira v simptom (VAKOG). Poiščite tipične podmodalnosti, povezane z doživljanjem.
3. Ko ste jih ugotovili, se klient začen vrteti v levo, medtem ko se osredotoča na simptom (spomin, občutek ...) Tako se vrti v svojo preteklost. Bodite pozorni na občutke, kometarje, spomine. Poiščite pomembno čustveno izkušnjo (ponavljajočo se).
4. Asociirajte klienta vanjo. (VAKOG, podmodalnosti)
5. Zdaj vodite osebo, naj se asociira v vsak zaznavni sistem in se ob tem vrti v desno.
Med vrtenjem prenese občutek, sliko in glas navzven v prihodnost, podmodalnosti se spremenijo in s tem čustveno doživljanje.

6. Klient se vrti tako dolgo v desno okrog svoje osi, dokler se negativna energije ne zmanjša do točke 0.
7. Klient se vrti še naprej v desno, dokler ne začuti popolne spremembe negativne energije v pozitivno. Počuti se svobodnega, sproščenega in varnega, tako da se mu odprejo nove možnosti.
8. Test: Preverite skladnost. Če se pojavijo dvomi, tudi te vključimo v proces (ponovno "vrtenje").

Tehnika je posebej primerna za osebe, ki imajo težave z disociacijo (odmikom), so omejene v abstraktnem mišljenju ali težko vizualizirajo. Klient dobi lažji dostop do nezavednih virov moči in želene rešitve.

**Opomba (N. M.): Poodbne tehnike poznamo tudi pri drugih kulturah, npr pri vrtečih se derviših v sufijskem duhovnem izročilu.*

Vir: NLP Aktuell, 4/1996, Junfermann, Paderborn

6 načinov, kako začeti nastop ali predstavitev

"Začetek je najpomembnejši del vsakega posla."
—Platon

Ko nastopamo, imamo približno 60 sekund časa, da si pridobimo pozornost publike, kredibilnost in da poslušalcem ustvarimo orientacijo glede teme. Če zapravljamo ta dragoceni čas z neprimernimi šalami, opravičevanjem, dolgim zahvaljevanjem ali naštevanjem, podprtim z "...eee..." in "em ...", publika v mislih "odplava" drugam.

Zato je začetek zelo pomemben del nastopa.
Kako "odpremo" možgane poslušalcev, da postanejo dovzetni in motivirani za naša sporočila?

1. Povej temi ustrezno zgodbo.

Med vsemi orodji dobrega govorca je pripovedovanje zgodb najmočnejše. Že kot otroci radi poslušamo zgodbe in se učimo ob njih. Spomnimo se pravljic za lahko noč, zgodb o junakih, zapletov, dialogov, ki nas spominjajo na naše življenje in ob katerih smo bili kot začarani. Zgodba je lahko osebna, ko poslušalcem "iz prve roke" pripovedujete, zakaj ste tako navdušeni nad temo. Lahko pripovedujete zgodbo o nekom drugem ali pa opišete zgodovinski dogodek ali anekdoto. Začnite s 60-90 sekund dolgo zgodbo, ki prebudi poslušalce in se prepričajte, da vsebuje ključno sporočilo vaše teme.
Razmislite: Kakšen izziv ste premagali (ali nekdo drug) glede na vsebino oz. temo? Kako ste to naredili? Kdo ali kaj vam je pomagalo? Kaj ste se ob tem naučili? Kaj hočete, da pridobi, občuti ali spozna ob tem vaša publika, kaj je rezultat zgodbe?

2. Postavi retorično ali provokativno vprašanje.

Že Shakespeare je zapisal v Beneškem trgovcu.: "Če nas požgečkaš, se smejimo. Če nas zastrupiš, bomo umrli. Če nas ponižuješ, se bomo maščevali. Drži?" Če kot govorec uporabiš retorično vprašanje, da bi prepričal, ne pričakuj, da bodo poslušalci odgovorili na glas, prej odgovorijo samim sebi. Želiš, da si poslušalci ob tem odgovorijo z "da" ali z "ne"?

3. Navedi presenetljivo ali celo šokantno statistiko.

Primer: "Če upoštevamo najnovejše raziskave, objavljene v reviji Journal of Patient Safety, so smrti zaradi napak med zdravljenjem prece večje, kot smo mislili. Ugotovljeno je, da vsaka tretja smrt v bolnišnici nastane zaradi zdravniške napake – takoj za rakom in srčnim infarktom. Naš namen je zamanjšati in odpraviti te napake, zato potrebujemo vašo pomoč."

4. Uporabi močno izjavo, sporočilo.

Uporabi modre besede znane osebe, ki ima kredibilnost. Izjava naj bo ustrezna za poslušalce.
Primer za nagovor ob temi "upravljanje konfliktov":
"Mark Twain je nekoč izjavil: 'Če se dve osebi o vsem strinjata, je eden od njiju nepotreben. ' Tudi če se kdo od nas ne strinja s temo xjz, je vsak od nas potreben za iskanje dogovora."

5. Uporabi video ali kratek film.

Zamislite si sestanek ali nastop s kratkim posnetkom izjav vaših strank ali javno otvoritev, kjer uporabimo kratek film. Video ustvarja čustevni odziv in z njim lahko zelo hitro komuniciramo z občinstvom.
Že Walt Disney je nekoč izjavil: "Raje zabavam ljudi in upam, da se bodo kaj naučili, kot učim ljudi in upam, da so se zabavali."

6. Uporabi predmet kot vizualni pripomoček.

V veliki zavarovalnici je nekoč vodja prodaje pričel na sestanek z velikim teniškim loparjem. Uporabil ga je za ponazoritev, kako pomemebno za tim je, da so skupaj aktivni, da "dobijo igro s strankami" z odličnim servisom.
Pomislite, kako bi lahko npr. uporabili predmete, kot so pisana darilna vrečka, šop korenja, stenska ura, sveženj igralnih kart ipd., da bi napovedali temo, uporabili humor in posredovali svoje sporočilo.

Vir: http://www.simplify.de

4. NAPREDNA METODA ZA SPREMEMBO PREPRIČANJ

Vsi poznamo moč in vpliv prepričanj na naše vedenje, čustvovanje in delovanje, saj delujejo kot prometni znaki, ki nas vodijo po življenjskih poteh in vplivajo na to, kaj si upamo, s kom se družimo in kaj mislimo o odnosih, delu, sebi in svetu.
Primeri omejujočih prepričanj: *V tem mestu je nevarno., Črnogorci so leni., Osebi X ne morem zaupati., X je predrag(o) zame., Nikoli ne bom sposoben ...” itn.*
Naslednja tehnika je zelo koristna za delo potem, ko smo opravili tehniko NLP “reimprinting” (ponovno vtisnjenje), ki je spremenila pogled na dogodke, odločitve, ovire in občutke iz preteklosti in s tem odvzela bolečino ob neprijetnih vtisih. Potem je smiselno “vgraditi” nova prepričanja, ki jih doživimo kot absolutno resnična.
Za to lahko uporabimo napredno, nekoliko zahtevnejšo tehniko spremembe podmodalnosti (zaznavnih odtenkov)

Potek
1. Izberemo omejujoče prepričanje (ali prepričanja), ki bi jih radi spremenili. Raziščemo vse podmodalnosti tega prepričanja (slike: svetloba, gibljivost, ostrina, oddaljenost ...; zvoki: glasnost, ritem, smer, notranji dialog; občutki: toplo/hladno, statično/gibljivo, oblika, barva, tesktura , mesto v telesu ...).
Poiščemo gonilnike, tako da se “poigravamo” s podmodalnostmi in ugotovimo, katere imajo največji vpliv, ko jih spreminjamo.
2. Izberemo “dovoljujoče”, spodbudno novo prepričanje, ki bi si ga želeli namesto prejšnjega.
3. Pomislimo na na neko drugo prepričanje, za katerega smo popolnoma prepričani, da je resnično, npr.: *Trava na vrtu je zelena., Zjutraj se bo naredil dan.* (Naj bo nekaj, kar lahko preveriš tu in zdaj in veš, da je res.
4. Pomislimo na prepričanje, ki je “popolnoma resnično”, kaj slišimo, vidimo in občutimo ob tem. Raziščemo podmodalnosti in fine razlike. Skrbno in natančno si jih zapišemo ali zapomnimo (tudi fine odtenke). “Poigravamo” se z njimi, da bi našli “gonilnike”, kritične podmodalnosti, ki ustvarijo razliko.

5. Zdaj spet pomislimo na prvotno prepričanje, ki ga želimo spremeniti. Raziščemo podmodalnosti in“gonilnike”.
6. Zdaj kreirajmo dvom. Pomislimo na prepričanje, ki je povezano z dvomom, npr.: *Reinkarnacija zagotovo obstaja., Vsi politiki so pošteni ljudje. ipd.*
7.Pomislimo na temo, o kateri tako dvomimo: kaj vidiš, slišiš, občutiš?
Prikličemo podmodalnosti “dvoma” in poiščemo gonilnike.
8. Spremenimo vse podmodalnosti omejujočega prepričanja s“podmodalnostmi dvoma” . To naj bi ustvarilo dvom ob omejujočem prepričanju.
9. Pomislimo zdaj na novo prepričanje in spremenimo vse podmodalnosti le-tega s tistimi iz prepričanja, ob katerem verjamemo v tisto, kar je za nas “absolutno res”.
To povroči, da smo popolnoma prepričani v novo prepričanje.
10. Preverimo s korakom v prihodnost.

Delo s prepričanji je podobno slikanju impresionista, ko majhne poteze čopiča ustvarijo povsem novo razpoloženje ob sliki. Naj vas presenetijo velike razlike, ki se zgodijo, ko delate s finimi zaznavnimi odtenki.

Vir: Terri Ann Laws: Mental Combat Master Pracitioner, London 2005

Kako pri udeležencih skozi govorico telesa prepoznate pomisleke?

“Vidim, da gubate čelo ...”
Morda ste tudi vi kdaj opazili take znake v govorici telesa svojih udeležencev, ki so vam nakazovali, da obstajajo pri njih pomisleki. Zakaj je to dobro vedeti?
Ob nastopu ali predstavitvi je koristno dovolj zgodaj prepoznati pomisleke, jih spoštljivo sprejeti in upoštevati. Vedno jih ne prepoznamo preko besed, ampak le preko nebesednih znakov. Pomaga pogled v obraze. Zakaj je mimika tako zgovorna in zanesljiva?

Mimične mišice so neposredno povezane z limbičnim sistemom. S tem postanejo čustva na obrazu jasno izražena. Limbični sistem je razvojno zelo star del možganov in je povezan s predelovanjem čustev. Posebna pozornost velja drobnim mimičnim gibom, ki se pojavljajo nehoteno in jih oseba ne more nadzirati ali prikrivati.
Kako pa gledamo trenerji, da vidimo mimiko čim več udeležencev hkrati? Za to se najbolje obnese t.i “periferni pogled”.
Kakšne signale nam torej pošiljajo udeleženci?

1. Stiskanje in spuščanje obrvi lahko pomeni, da je oseba razdražena ali skeptična. Ta izraz ni zanesljiv znak za jezo, je pa lahko znak za nadzirano oz. manj izrazito jezo.
Stiskanje obrvi se navadno pojavi tudi, ko je nekdo zelo osredotočen in je hkrati znak, da pravkar razmišlja. V tem priemru je dobro povečati odmore med besedami. Enak izraz se pojavi tudi ob slabih svetlobnih pogojih ali ko je kdo zaslepljen od sonca.

2. Dvigovanje obrvi se pojavi, ko oseba govori ali vas posluša. Pri govorjenju pogosto ljudje dvigujejo obrvi, da bi nekaj poudarili. Če to mimiko uporabljajo pri poslušanju, to lahko kaže na skepso, dvom ali nezaupanje ali celo čudenje; to je največkrat povezano z lahnim nagibom glave naprej. Lahen dvig obrvi je lahko tudi znak za radovednost.

3. Dvig zgornje ustnice
Kot drgnjenje nosu je tudi dvigovanje zgornje lahko ustnice znak, da vašemu poslušalcu nekaj ni všeč. Prepoznajte to mimiko, kadar vas nekdo posluša, saj je lahko to znak, da vaš poslušalec ni vašega mnenja, je skeptičen ali dvomi.

4. Drgnjenje nosu

Je možen znak za odpor, vendar ni povsem zanesljiv,. Ta gib naredimo tudi, če nam nekdo nekaj predlaga ali pripoveduje, kar se nam zdi težavno za uporabo.
Npr. nekdo reče: “Peljala se bova z vlakom, ne z avtom. Zlahka bo šlo v dveh ureh.”
Če se vam zdi, da bo šlo na tesno, bi bilo drgenjenje nosu tipična reakcija. Tudi ob bolečini se lahko pojavi ta izraz na obrazu.
Seveda ta gib uporabljajo mnogi, ki nosijo očala, da bi si jih popravili na pravo mesto.
Opazimo ga tudi, kadar nas srbi nos.
.

Govorica telesa in mimika lahko nakazujeta le notranje stanje posameznika, nikoli pa ne gre pri tem za dokaze ali preproste enoznačne interpretacije. Mimika tudi ne pove, zakaj nastopi nek občutek. Npr. občutek odpora lahko izrazimo navzven ali navznoter – skozi misli ali spomin.
Opazujte ga tako, da sogovorca spoštljivo nagovorite.
Udeležnec npr. stisne obrvi in vi rečete: “Vidim, da gubate čelo.”
Pazite, da pri takih zrcalnih sporočilih ne sprašujete (Ali pravkar gubate čelo?),
Temveč zrcalite s svojimi sporočili opazovano. To poveča možnost, da se začne konstruktivni dialog. Tako sporočilo spodbudi sogovorca notranje k pritrjevanju, kimanju, s čimer ostajate na pozitivni čustevni poti.
To je pomembno za dober stik in za to, da vaši argumenti dosežejo drugega.
.
Medtem ko nastopate, bodite torej pozorni na mimične izraze, da bi dovolj zgodaj prepoznali možne pomisleke udeležencev. Odzivajte se na te znake spoštljivo z zrcalno izjavo/sporočilom. Pri tem upoštevajte, da se skozi drobne mimične izraze obraza kažejo še posebej nezavedni pomisleki in odpori, ki jih oseba želi skriti.

Vir: Manager und Seminare, 4/2013

5 idej za besedno odrezavost

Najbrž bi si včasih vsi želeli nekaj več besedne odrezavosti in jezikovnih spretnosti, saj zlasti v poslovnem svetu pogosto naletimo na sogovorce, ki radi uporabljajo besedne napade. Morda ne veljate za besednega akrobata, a nekaj več besedne odrezavosti se lahko nauči vsakdo. Razne popolne pozornosti na sogovorca je potrebno za to tudi nekaj diplomatskih spretnosti. V pomoč pa vam bo tudi naslednjih 5 idej za besedno odrezavost.

1. Prevajalska tehnika

Osnovno pravilo: Ne glede na to, kako agresivno ali hudobno deluje drugi – ne odzivajte se spontano čustveno na njegov napad. Obnašajte se kot sabljač - podobno športno. Preden napadete nazaj, se najprej spretno izognite.
Sprejmite napadalčev napad, a preokvirite sporočilo. Potem bo drugi moral ponoviti in razložiti svojo kritiko, s čimer bo zgubil precej svoje energije.
Primer: “Ste egoistični in zelo togi!” Ja, če mislite, da brezkompromisno zastopam interese svojega podjetja in strank, potem imate prav!”
NLP mojstri seveda prav dobro veste za kateri vzorec besednih spretnosti (“Sleigh of Mouth”) pri tem gre.

2. Tehnika pritrjevanja

Drugo pravilo: Ohranite smisel za humor**.** Najbolj učinkoviti smo, če ne jemljemo napadov osebno, tudi če so tako mišljeni. Pomaga ščepec samoironije.
Učinek: Sogovorec je računal na vaš protest, zato je šel napad v prazno.
Primer: Na očitek “V tem ste še popoln začetnik” lahko odgovorite: “Ja, tukaj sem, da bi se učila od vas.

Pozor: Nikar ne podlezite skušnjavi, da bi postali ironični do drugega – ironični ste zgolj do sebe.
Druga možnost: "Učenje za vse življenje je moje pravilo, to pa pomeni vse življenje biti začetnik."

3. Tehnika pretiravanja

Provokatorji pogosto pretiravajo, da bi preverjali vaše kompetence. Če boste v poziciji obrambe, bodo vedno zmagovali.
Nasprotno sredstvo: Mislite kot pri šahu eno potezo vnaprej in prisilite napadalca v defenzivo. Najbolje je, da ustvarite pretiran "grozen" scenarij.
Trik: Pretiravanje ni bila vaša ideja, temveč igra vašega sogovorca.
Primer: Na očitek: "Še zmeraj niste gotovi? Kar naprej pijete kavo, telefonirate – in to na naš račun." „Naš oddelek bo propadel, če si bomo dovolili najmanjšo napako pri tem. Zato sta mi skrbnost pri delu in kakovost pomembnejša od hitrosti."

4. Tehnika spraševanja

„Zakaj Židje vedno odgovarjajo z nasprotinim vprašanji? Zakaj pa ne bi odgovarjali z nasprotnimi vprašanji?" Ta znana židovska ankedota ponazarja moč nasprotnih vprašanj: Žogo preprosto vržete nazaj. S tem si najprej pridobite čas, nato postavite nasprotno vprašanje na očitek in ga celo ponovite. To tehniko uporabite, če prva, druga ali tretja ne prinesejo rezultatov ali če vaš sogovorec nima posebnega čuta za humor.
Primer. Na očitek: "Tole vam sploh ni jasno!" odgovorite: "Kako bi pa to naredil nekdo, ki mu je vse jasno?" ali "Komu pa je po vašem mnenju to najbolj jasno

5. Tehnika hitrega zaviranja

Še ideja za nujne primere: Pripravite si izrek, s katerim lahko v vročekrvni razpravi pridobite čas, ohladite razgreta čustva in temo spet pripeljete na vsebinsko raven.
Priporočilo: Z besedno komunikacijo signalizirajte "Stop!", z nebesedno pa pokažite razumevanje. Obrnite se k "napadalcu" in vzpostavite stik v višini oči, če sedi, se usedite, če stoji, vstanite. Če ni hierarhična razlika me dvema prevelika, se lahko celo kratko dotaknete njegovega ramena. S tem nakažete: Ostajava v povezavi, tudi če se pravkar preprirava.
Primer, kako odgovorite na očitek: "To je vaša verzija. Dejstvo je ..." ali "To pogosto slišim, pa se vrniva k dejstvom, glede katerih se strinjava."

Vir: http://www.simplify.de

TEHNIKA VISUAL SQUASH MALO DRUGAČE

Mnogi med vami poznate tehniko “Visual Squash”, s katero povežete dve nasprotujoči vrednoti in z njuno povezavo ustvarite v sebi notranjo skladnost. Richard Bandler je v eni svojih zadnjih knjig predstavil različico te tehnike, s katero v coachingu presežemo nasprotje oz. vrzel med sedanjim stanjem (problemskim) in ciljnim stanjem.
Preizkusite tehniko in se veselite rezultatov.

POTEK

1. Prikličite si živo sliko sebe, kakršni ste zdaj (sedanje stanje) z vsemi morebitnimi omejtivami.

2. Zamislite si drugo sliko sebe, kakršni ste, potem ko ste šli skozi vse omejitve:
Kako se vedete, kaj govorite, občutite, kako ste videti?
Slika naj bo jasna in polna detajlov, uporabi vse čute.

3. Prvo (problemsko) sliko si zamislite na dlani leve roke. Iztegnite roke, da nastane vmesen prostor. Ta prostor predstavlja neznani teritorij in neznane korake, ki so me obema stanjema.

4. Začnite s serijo slik ali prizorov, ki vsebujejo logične korake od enega stanja k drugemu. Zamislite si posamezne slike in jih oblikujte tako, kot želite, tako da vsaka predstavlja bližanje cilju oz. nov korak v procesu spremembe.

5. Ko si tako zamislite 10-15 korakov/slik/prizorov pred seboj (kot bi raztegnili zloženko s fotografijami, podobno “harmoniki”), počasi približujte obe dlani, da združite vse stopnje/korake v en proces.
6. Zdaj obe stisnjeni dlani približajte telesu in vnesite novo stanje v telo, tako da občutite nov občutek, ki predstavlja akcijo in uspeh.

7. Stopnjujte ta dober občutek, okrepite ga, da se razlije v celo telo, organe, v vsako celico. Ko to počnete, poglej še enkrat, kam želite in se jasno odločite, kaj je prvi korak, kaj boste storili najprej.
Poglejte se od zunaj, kako delate 1., 2. in 3. korak, stopnjujte občutek, dokler ne občutite v konicah prostov na nogah želje za premik.

Kaj je novega pri nas?

Del naše vizije predstavlja tudi izpopolnjevanje znanja, ki so ga udeleženci naših predhodnih izobraževanj že dobili, zato vas v juniju vabimo k novostim, s katerimi bomo to uresničili. Da bi se še bolj približali vašim potrebam, smo prilagodili tudi cene.

Novosti v juliju:

- **24. julij 2014 ob 17h:** **PREDSTAVITEV Z DELAVNICO: COACHING IN SUPERVIZIJA**, 4-urna delavnica z NLP trenerko in supervizorko, mag. Ireno Pražnikar (Žalec) in Nado Mulej, NLP trenerko,NLP master coachem in limbičnim coachem
- **25. 7. 2014: : CELOSTNI ENERGETSKI COACH, Žalec, CERTIFIKAT,** dodatno izobraževanje za coache!
- Zbiramo prijave za novo skupino **NLP trenerjev 2014-15** (več) **Zgodnja prijava se splača! Začetek: 26. 9. 2014**
- **25. september 2014** ob 17h: **SUPERVIZIJA IN COACHING**- 1. supervizijsko srečanje za trenerje, coache in vodje, Žalec ob 17h.

KNJIGE in CD:

Še vedno lahko pri nas naročite knjigo **RDEČA NIT - SAM SVOJ COACH** (naročilo) (po ugodnejši ceni 17 EUR) in **(P)OZDRAVI STARE RANE** (16 EUR).
Na voljo je tudi še nekaj primerkov **priljubljenega CD-ja** s sprostitveno glasbo za coaching z navodili (10 EUR).

Če vam je naša spletna revija všeč, povejte naprej, če vam ni, povejte nam.
Vabljeni tudi k sodelovanju s prispevki.

www.sledi.si