TRŽNICA IDEJ ZA IZOBRAŽEVALCE, TRENERJE IN COACHE, oktober 2014

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

Pozdravljeni,
čas, ko učenju namenimo več časa, je tukaj. Jesenski dnevi so kot nalašč za učenje česa novega. Ponudba je neskončna.
Nepregledna množica konferenc, predstavitev, predavanj, delavnic, terapij nas je spet zasula. Ena obljublja več od druge, Sloveniji pa se to še vedno "nič ne pozna". Čudno. Morda pa je bolj na mestu vprašanje: Kaj ta hip potrebuje Slovenija in Slovenci?
A mislite, da sem cinična? Ne, vsako leto grem tudi sama na vsaj 6 izobraževanj z različnih področij v Sloveniji in tujini, saj brez tega preprosto ne znam živeti, učenje je moj življenjski slog. Na vsaki se kaj pomembnega naučim, včasih tudi, kako se NE dela.
V povprečju je le 1/3 zares kakovostnih, tako po vsebini kot po intenzivnosti učenja (zabaven govorec, ki je navdušen nad seboj, tega še ne zagotavlja, čeprav je duhovitost tako prijetna).
Obiskujem izobraževanja z zelo različno vsebino – od tega, kako prodajati po spletu, kako kreativno pisati, pa do delavnic osebnostne rasti ali učinkovitejšega poslovanja. Včasih se zdi, da smo postali dežela konferenc, prezentacij in delavnic.
Očitno pa zmanjkujue sape tam, kjer je treba sesti za skupno mizo, se dogovoriti o nalogah in prioritetah, razdeliti naloge, odložiti ego in predano delati.
IZVIRNOST in AKCIJA sta sploh dve veščini, ki bi rešili svet in Slovenijo ta hip. (Aktualni sllovenski nastop v EU je zgolj primer tega primanjkljaja). No, ni povsod tako: v občinah, mestih in vaseh, so navdušeni in kreativni posamezniki, ki spreminjajo podobo Slovenije in delujejo – vsemu navkljub. Zanimivo je, da se manj promovirajo in več delajo.

V zadnjih letih so pogosto del izobraževanj tudi t.i. “mreženja”, kamor prihajajo večinoma novopečeni podjetniki, ki se sicer povezujejo, a je na teh shodih le malo povpraševalcev in dolgoročno sklenjenih poslov, čeprav “na ukaz” pogosto spoznajo veliko ljudi.
Pravzaprav je res zanimivo, v kakšnem svetu živimo: na eni strani hodijo ljudje na terapije zaradi odvisnosti od odnosov, po drugi strani pa plačujejo za to, da vzpostavljajo množico novih (površnih) odnosov. Seveda se tam vidi, da je navdušenje nad (lastnimi) nastopi eno, trženje in dokazovanje svoje kakovosti pa nekaj drugega.
Včasih to mimogrede povem svojim udeležencem, pa navadno niso preveč navdušeni nad tem.
Prepričana sem, da je tudi v (kakovostnem) izobraževanju zelo pomembno timsko delo.
Ne le v tem, da se povežejo trije odlični trenerji, predavatelji, podjetja in si razdelijo področja dela ali teme, ki jim “ležijo” (pri vsebinah verjamem, da je koristno, da jih na svojem področju obvladamo vsi). Veliko bolj pomembno je, da se v izobraževalnem timu povežejo ljudje po svojih kompetencah. Slovenci imamo, kot se zdi, radi aplavze, slavo, zato veliko raje nastopamo, kot npr. organiziramo, skrbimo za stike s strankami, se povezujemo z novimi ciljnimi skupinami ali strokovno delamo na gradivih, novih metodah učenja in na financah.
No, radi tudi pomagamo, zato ni čudno, da je Slovenija preplavljena z množico (psiho)terapevtov, coachev, dobrodelnežev, mnogi med njimi so tudi samooklicani, navdušeni nad seboj, potem ko jim je prijatelj po prijetnem zaupnem pogovoru povedal, da se zdaj bolje počuti ali ko so končali 4-dnevno izobraževanje za coache.
Seveda so potrebe po učenju in medsebojni podpori v Sloveniji zelo velike in v resnici se lahko prav od vsakogar kaj naučimo. Vendar še enkrat poudarjam, kar ve vsak profesionalec: učenje je ravno na področju izobraževanja prva prioriteta- predvsem za izobraževalce same.
V Sloveniji za zdaj le redki razlikujejo med osnovnimi pojmi: predavatelj, trener, terapevt, coach ... in s tem prodajajo na trgu sadje, namesto hrušk, sliv in grozdja. Poskusite iti na tržnico in reči prodajalcu, naj vam stehta 2 kg sadja. Verjetno vas bo debelo pogledal, vi pa boste nazadnje dobili vsakega malo ali – karkoli. V Sloveniji je seveda tudi zelo obljubljati nemogoče (Le od kod nam to?), biti strokovnjak za vse. Zadnjič sem brala dnevni red za neko štiriurno delavnico. Obljubljala je, da se bodo udeleženci naučili reševati konflikte, upravljati s svojim časom, obvladovati stres, se ubraniti mobinga, uspešno voditi sestanke in sproščeno komunicirati v vseh situacijah-doma in v službi! Ambiciozno, ni kaj. Naravnost genialno!!! To lahko napiše le nekdo, ki ni nikoli zares preizkusil, kaj je mogoče narediti v 4 , se ni učil načrtovanja izobraževanja in izpeljal nekaj delavnic z različnimi ciljnimi skupinami. Ali pa nekdo, ki ni nikoli sam pripravil in vodil sestanka, doživel konflikta v kolektivu in je o mobingih prebral samo instant priročnik. Skratka, nekaj več urejenosti in realnosti na tem področju bi omogočilo povpraševalcem, strankam (zlasti če niso pedagogi ali andragogi) jasejši vpogled v ponudbo in bolj realno oceno tega, kaj lahko pričakujejo za svoj denar.
Ko bodo izobraževanje, terapija in coaching sistemsko urejeni, pri čemer bodo stranke jasno vedele, kaj lahko od koga pričakujejo, bomo morda prišli do stopnje kot v nekaterih

sosednjih državah, kjer tudi t.i. alternativne oblike (vsaj nekatere) svetovanja in coachinga (so)financira država.
Želela bi si tudi bolj etično oglaševanje. Kakšno znanje lahko npr. realno pridobimo po spletu? Marsikaj, kar je povezano z novimi informacijami, spretnostmi pisanja in dajanja feedbacka. Zelo malo tistega, kar je povezano z odnosi med ljudmi, s pristnim sporazumevanjem, občutenjem, izmenjavo. Odnosi med ljudi rastejo z živo PRISOTNOSTJO. To ve vsak, ki je kdaj živel v paru, vzgajal otroka ali vodil tim. Veščin se lahko učimo le z delovanjem v skupini, kjer neposredno doživimo, izkusimo (ne)učinkovitost svojega vedenja. Torej se tudi odlične prodaje, svetovanja, sodelovanja lahko naučimo le z živim stikom, kjer iz trenutka v trenutek ugotavljamo, kaj se v odnosu z drugimi obnese in kaj ne.
Nobena tehnologija zato ne bo omogočila, da bi lahko ljudje pobegnili drug pred drugim ali urejali medsebojne zadeve na daljavo. Morda je to videti udobno, a ne deluje. Morda bomo lahko tako podpisovali pogodbe in pošiljali vabila ali naročila. To pa je tudi vse. Preveč je vodij, ki svoja obvestila, navodila, mnenja in pričakovanja pošilja zgolj po e-pošti.
Zato velja skrbno pretehtati in načrtovati, katere izobraževalne, komunikacijske in oglaševalske dejavnosti izpeljati virtualno in katere osebno. Le tako bo splet podpora pri učinkovitosti, ki nam bo hkrati omogočila, da bomo imeli več časa drug za drugega (in ne da nam bo pomagal izogniti se neprijetnostim v medosebnih odnosih, da si ne bi "preveč mazali rok z umazanimi podrobnostmi", se ukvarjali z neprijetnimi strankami ali sodelavci, čemur psihologi pravijo "izogibanje".
Skratka, spet sem bila kritična, zato da bi vam priporočala skrbno izbiro pri metodah in medijih vaših izobraževanj, ko se izobražujete sami ali organizirate izobraževanje za svoje podjetje. Tudi tukaj velja načelo: "Nisem dovolj bogat, da bi kupoval poceni." Zelo hitro je namreč mogoče prepoznati konference, ki "morajo" biti izvedene (ker je npr. za njimi financiranje) in se jih udeležite brezplačno in tiste, za katerimi stojijo profesionalni izobraževalci. Po čem? Predvsem po energiji, pristnosti, strasti in navdušenju sodelujočih in seveda- po upoštevanju vaših potreb in kakovosti izvedbe. Sama sem se ta dva meseca kot udeleženka kar nekajkrat prepričala o tem, tako prijetno kot narobe.
Zato vam želim navdušujoč, radoveden in učinkovit začetek izobraževalne sezone – ne ker to "morate", temveč ker je to področje, v katerem uživate, ko vidite druge ljudi, kako prihajajo pri učenju do SVOJIH spoznanj. V resnici gre namreč zanje, ne za vas. Veliko raziskujočih aha-trenutkov pri delu vam želim.

Nada

Ta mesec vas vabimo na posebno druženje: na (**RE)KREATINI VIKEND** v istrsko vas KOTLI ob reki Mirni, v skrite kotičke Istre, ki vas bodo presenetili. Narava, gibanje, ustvarjalnost, povezovanje s seboj in drugimi, radost – to so naši cilji za omenjeni dogodek. Privoščite si pred zimo ta stik s prvobitno naravo, kulturo – in ljudmi. V čudovitih istrskih hiškah, v apartmajih, ki ohranjajo tradicijo, a so najmoderneje obnovljeni, boste doživeli spoj tradicije in sodobnosti, narave in udobja.

Svoje čute boste obogatili s kulinaričnimi zalogaji Istre, masažo, hojo, plavanjem, ogledi starodavnih vasi s posebno arhitekturo, z ustvarjalnimi podvigi, glasbo ob kaminu in novim občutenjem sebe. Gremo skupaj raziskovat! Več na naši spletni strani (NOVO).

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. Seveda lahko v spletni reviji (za skromen prispevek) ponudite tudi svojo delavnico ali coaching. Pokličite nas.

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. 1-4
Učni coaching: Pozornost in koncentracija	str. 6-8
10 nasprotujočih si, presenetljivih lastnosti kreativnih ljudi	str. 9-10
Pridobivanje informacij v NLP coachingu	str. 11-12
Delo s prepričanji, še enkrat	str. 13
LABIRINT – timska vaja	str. 14-17
Tehnika izboljšav s samomodeliranjem	str. 18
Prebrali smo za vas: Malcolm Gladwell: Preblisk	str. 19-20
Novo pri nas – Pojdite z nami v KOTLE! (ne Kotlje!)	str. 21-22

Učni coaching, 4. del: **Pozornost in koncentracija**

Otroci z motnjo pozornosti in aktivnosti so velika in raznolika skupina. Nekateri imajo težave na področju selektivne pozornosti, obsega pozornosti, vzdrževanja pozornosti., drugi na področju impulzivnosti in hiperaktivnosti. Težave se pojavljajo v različni obliki, od blažjih do težjih ter se z otrokovim razvojem spreminjajo. Kadar so opazne izrazite težave na vseh treh področjih (pomanjkljiva pozornost, hiperaktivnost, impulzivnost), več kot šest mesecev ter segajo v predšolsko obdobje, govorimo o motnji pozornosti in aktivnosti, ki je nevrološko pogojena motnja. Diagnosticira jo zdravnik - otroški psihiater ter interdisciplinarno obravnavajo še psiholog/klinični psiholog, defektolog/ specialni pedagog, socialni pedagog ali po potrebi še drugi strokovnjaki. Zato vsako hiperaktivno vedenje še ni motnja pozornosti in aktivnosti, ampak je lahko pogojeno z več vzroki (sprememba okolja, notranji-telesni sprožilci, neustrezno okolje, ki nudi preveč ali premalo stimulacij, čustvene težave...).

Motnja pozornosti in aktivnosti je obremenjujoča predvsem v obdobju šolanja, zlasti zaradi pravil, načina dela in organizacije v šoli. Otrok ne sedi dolgo pri miru, se obrača na stolu, hodi po razredu, ne sledi navodilom, pozablja na pripomočke, jih pogosto izgublja, pozablja domače naloge, se dolgočasi ter moti druge, je impulziven, reagira hitro, brez premisleka, težko razpozna ter upošteva svoje potrebe ter potrebe drugih, zato prihaja pogosteje v konflikte z okolico (pri motnji pozornosti in aktivnosti). Lahko pa je odmaknjen, odsoten, zelo počasen ter nikomur v napoto. Lahko se zateka v svoj svet ter ne sliši navodil in razlage učne snovi (pri motnji pozornosti).

Na izid motnje vplivajo varovalni in ogrožujoči dejavniki, ki so: družina, šola, sprejemanje vrstnikov ter razvijanje ali zanemarjanje otrokovih močnih področij. V prispevku bomo pogledali nekatere načine iz Učnega coachinga, ki spodbujajo razvoj notranjih moči in potencialov otroka, ter ga opremijo za samostojno reševanje učnih izzivov, kar vpliva na ugodnejši izid motnje ter zadovoljnejše življenje.

Predstavila bom primer **priprave otroka na postopek kinestetičnega sidranja**, ki se mi zdi zelo učinkovit. Sposodila sem si ga pri profesorici in učnem coachu Iris Komarek. Otroka

nagovorimo ter z njim določimo točko na telesu, ki jo bo uporabljal, ko bo potreboval pozornost in koncentracijo.

Otroka vprašamo: »Ali bi rad imel koncentracijo, ki traja toliko, da dokončaš nalogo? Poglejva lučko na telefonu, ki je metafora za koncentracijo. Vedno je ne potrebuješ. Ko jo potrebuješ, jo prižgeš. Če je ves čas prižgana, se iztroši baterija. Energija baterije pomeni, da si zbran in poslušaš do konca. Tudi ti postaneš utrujen, če bi bil ves če skoncentriran. Na telesu je točka, ki jo lahko vključiš ali izključiš. Lučko prižgeš s pritiskom in tudi tvojo točko za pozornost prižgeš s pritiskom. Ali bi se rad naučil upravljati s svojo lučko na telefonu, s svojo koncentracijo?«

Uporaba samoinstrukcij

Samoinstrukcije uporabljamo pri vsakodnevnem delu, ko v mislih načrtujemo korake, sestavljamo sezname ter sami sebe vodimo pri opravljanju nalog. Preko glasnega in šepetajočega govora uporabljamo notranji govor, ki omogoča samonadzor in usmerja naše misli proti cilju. Cilj je npr., da otrok po končanem učenju pripravi šolsko torbo za naslednji dan ter s tem dejansko in miselno zaključi proces učenja za ta dan ter pridobi ustrezno učno navado. Trening samoinstrukcij se pogosto uporablja pri delu z otroki z motnjo pozornosti in aktivnosti, ki imajo šibko razvit notranji govor ter s težavo selekcionirajo, vzdržujejo pozornost, kar vpliva na šibko samoregulacijo ter samokontrolo misli in vedenj. Težave se pojavljajo tudi na področju načrtovanja in evalvacije ali procesov refleksije.

Nekateri strokovnjaki svetujejo trening avtomatizacije računanja, ki naj poteka tako, kot ga bomo predstavili. Ne gre samo za hiter priklic poštevanke, ki smo se ga vsi učili. Učitelji so rekli malo v šali, malo zares: »Poštevanko moraš tako znati, da če te ponoči zbudimo, poveš pravi zmnožek.« Torej poleg zmnožkov želimo natrenirati hiter priklic vsot, razlik, količnikov, po enakih stopnjah, kar se tudi v klinični praksi izkazuje za dober nasvet.

Trening samoinstrukcij poteka po naslednjih stopnjah:
1. stopnja: Coach pove glasno, kaj naj otrok naredi, da doseže cilj in otrok glasno ponovi za njim. »Po učenju pripravim šolsko torbo.«
2. stopnja: Otrok glasno pove, kaj bo naredil. »Po učenju pripravim šolsko torbo.«
3. stopnja: Otrok šepetaje pove, kaj bo naredil. »Po učenju pripravim šolsko torbo.«
4. stopnja: Otrok z notranjim govorom pove, kaj bo naredil. »Po učenju pripravim šolsko torbo.«

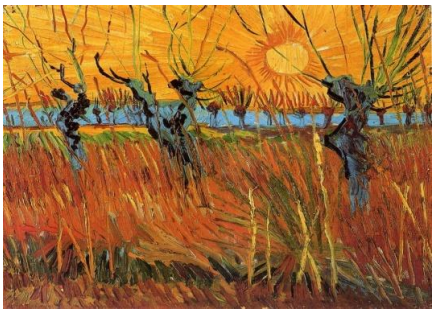
Pomemben cilj osamosvajanja vsakega otroka, tudi otroka z motnjo pozornosti in aktivnosti, je samostojna skrb za šolo. Sem sodi ustrezno sledenje pouku, skrb za šolske pripomočke, redno opravljanje domačih nalog ter redno učenje glede na preferenčni kanal. Otrok z motnjo pozornosti in

aktivnosti potrebuje daljše obdobje spremljanja ter bdenja ob reševanju domačih nalog in učenju ter pomoč pri urejanju zapiskov in skrbi za šolske pripomočke. Otroka z motnjo pozornosti in aktivnosti postopoma osamosvajamo preko skrbi za šolski predmet, kjer je najbolj uspešen. Kasneje dodajamo posamezne učne spretnosti. Ko obvlada pripravo šolske torbe , ga učimo, da pregleda zapiske v zvezkih ter jih popravi in dopolni.

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

10 nasprotujočih si, presenetljivih kvalitet ustvarjalnih ljudi



Kreativni ljudje so "mešanica nasprotij." So skromni in ponosni hkrati. Težijo k obojemu: ekstovertiranosti in introvertiranosti. So uporniški in konzervativni. Kako kreativni pa ste vi?

Včasih se opazujem in sprašujem, ali sem raje ustvarjalna ali sem raje vodja ali podjetnica. Pri tem preprosto delam, kar najbolje znam in ustvarjam svojo edinstveno pot.
Pogosto so tudi podjetniki umetniki in vse več umtenikov je tudi podjetnikov. To lahko opazimo na področju znanosti, tehnologije, kulture, duhovnosti. Kajti oboje, tako umetnike kot podjetnike, poganja enaka notranja energija: kreativnost.

Mihaly Csikszentmihaly je v svoji knjigi o kreativnosti opisal, kako je 30 let raziskoval, življenje in delo ustvarjalnih ljudi. Njihovo posebnost, drugačnost bi lahko opredelil z eno samo besedo: KOMPLEKSNOST. V sebi nosijo nasprotja, ekstreme in so jih zmožni tvorno preseči in uporabiti.

Opisuje 10 nasprotij, ki so pogosto prisotna pri kreativnih ljudeh:
1. Kreativni ljudje imajo veliko zalogo fizične energije, a so pogosto tihi in mirni.
Zmožni so delati dolge ure z visoko osredotočenostjo, pri tem pa jih obkroža aura svežine in navdušenja.
2. **Kreativni ljudje so bistri, inteligentni, a hkrati naivni.**
To zahteva fluidnost, sposobnost preneseti veliko količino idej, a imeti hkrati prožnost, da lahko preskakuješ od ene ideje do druge, kajti originalnost je povezana z uporabo nenavadnih idej in z odprtostjo uma. To skušajo okrepiti tudi mnogi testi in delavnice kreativnosti.
3. Kreativni ljudje povezujejo igrivost in disciplino, odgovornost in brezskrbnost.
Igrivost v tem primeru ne izključuje vztrajnosti, vzdržljivosti in delavnosti, temveč je le njen drugi pol. Kljub svoji navidezni "svobodi" večina kreativnih ljudi dela pozno v noč in vztraja pri svoji ideji tudi takrat, ko bi večina drugih že odnehala. Anekdota pripoveduje, da je npr. renesančni slikar Paolo Ucello delal na svojih zakonih perspektive tako, da je hodil vso noč

sem in tja po sobi in si prigovarjal: “Kako krasna stvar je ta perspektiva!” , medtem ko ga je njegova žena brez uspeha nagovarjala, naj gre spat.

4. **Kreativni ljudje znajo preskakovati med domišljijo in prizemljenim občutkom realnosti.**
Visoka umetnost in visoka znanost zahtevata veliko domišljije, a tudi povezanost s svetom, ki je drugačen od sedanjega.

5. Kreativni ljudje težijo k obojemu: intorvertiranosti in ekstrovertiranosti.
Navadno smo malo bolj nagnjeni k eni od obeh, smo raje na odru, v središču pozornosti, ali pa bolj uživamo ob opazovanju zabave. Kreativni ljudje se zdi, da znajo oboje početi simultano ali spretno prestopati iz enega v drugo stanje.

6. Kreativni ljudje so skromni, “ponižni” in ponosni istočasno.
Zanimivo je srečati znano osebo, za katero pričakujemo, da bo arogantna in vzvišena, a je potem zadržana in sramežljiva.

7**. Kreativni ljudje znajo presegati stereotipne spolne vloge.**
Presenetljivo je, da so ugotovili, kako so posebno talentirana in kreativna dekleta navadno bolj dominantna in odločna od drugih deklet in da so najbolj kreativni fantje manj agresivni in bolj občutljivi od večine drugih pripadnikov svojega spola.

8. **Kreativni ljudje so oboje – uporniški in konzervativni.**
Nemogoče je biti kreativen, ne da bi najprej bili del neke kulture. Hkrati pa je kreativen tisti, ki zna preseči njene okvirje, biti hkrati tradicionalen, konzervativen in uporniški, drugačen, svoj.

9. **Večina kreativnih ljudi je zelo strastnih, navdušenih ob svojem delu, a zna biti hkrati zelo objektivnih do le-tega.**
Brez strasti kmalu zgubimo zanimanje ob težavni nalogi. Če nismo dovolj objektivni, našemu delu manjka kredibilnosti in ni dovolj kakovostno. Zgodovinarka Natalie Davis piše: “Zelo pomembno je najti način, kako biti nenavezan, ko pišeš, da se povsem ne identificiraš s svojim delom, tako da lahko sprejmeš tudi kritike in pripombe.” Verjame, da pri tem včasih precej pomagajo leta oz. starost.

10. Kreativni ljudje zaradi svoje odprtosti in občutljivosti pogosto trpijo, a hkrati doživljajo veliko radosti.
Ena najpomembnejših kvalitet , ki vztraja v kreativnih ljudeh, je sposobnost uživanja v procesu kreacije same po sebi. Pravi pesniki bi brez tega opustili svojo težnjo po prefekcionizmu in pisali zgolj komercialne popevke, ekonomisti bi delali za banke, kjer bi zaslužili dvakrat več kot na univerzi, psihologi bi opustili bazične raziskave in delali zgolj v industrijskih laboratorijih, kjer so pogoji veliko boljši, pričakovanja in rezultati pa bolj predvidljivi.
Zanimivo je, da ni prave formule za individualno kreativnost. Csikzsentmihayi trdi, da so kreativni posamezniki sposobni prilagoditve vsaki situaciji in iz nje delovati tako, da dosežejo svoje cilje. Še več, bolj kot karkoli drugega sta pri kreativnosti pomembna vztrajnost in pogum, ki nikoli ne odneha.

PRIDOBIVANJE INFORMACIJ V NLP COACHINGU

Že v prejšnjih številkah smo pisali o tem, kako pomembno je postavljati dobra vprašanja v coachingu, saj predstavljajo eno najmočnejših orodij coacha.
Tako kot je pomembno, da postavljamo klientu dobra vprašanja, je tudi nekaj vprašanj, ki si jih postavi coach, da ustvari enkraten, močan okvir coachinga.
Nekaj takih vprašanj:
- Kaj mora biti res zanj (klienta), da to verjame, dela, govori?
- Kako to dela?
- Kako "deluje"njegov problem? Katere korake dela pri tem?
- Kaj skuša doseči? Kaj bi lahko bil namen tega? Kak občutek mu to daje?
- Kaj je pomembno pri vsem tem?

Ta vprašanja upoštevajo nekaj močnih predpostavk iz NLP-ja, in sicer:

- *Vsako vedenje ima pozitiven namen* (t.j., je smiselno) Naš živčni sitem je ciljno orientiran in celo najbolj "čudno" vedenje je smiselno, če je cilj dosežen. Ker so ti cilji pogosto nezavedni, le nezavedno pozna pravi cilj.
- *Ljudje niso "pokvarjeni", potrebni popravila, zato jih ni treba popravljati.*
  Ljudje delujejo popolno, njihovi t.i. problemi so v resnici spretnosti, njihove "teme" pa dosežki. Ljudje so v resnici bolj "trpežni", trdni, kot navadno verjamemo.
- *Zemljevid še ni pokrajina.*
  Ljudje se ne odzivajo neposredno na realnost, temveč na zemljevid ali model realnosti, kakršno so skreirali in kakršna obstaja v živčnem sistemu.

  Če nekdo izkuša problem ali izziv, je koristno ugotoviti, da gre pri tem v resnici za omejitev njegovega modela sveta, ne pa za resnični svet sam na sebi. Ko pomagamo nekomu osvežiti njegov model sveta, lahko teme in omejitve izginejo.
  Oseba s svojimi talenti in sposobnostmi ima bogat notranji zemljevid. Vsi lahko obogatimo svoje zemljevide in modele in živimo bolj izpolnjeno, zadovoljno življenje.
  Ko nekdo pride na coaching, je navadno poskusil že precej različnih načinov (ki pa niso delovali), da bi rešil problem. Predpostavljam, da oseba deluje popolno, a je nek skriti pozitivni namen za tem, kar se dogaja in da ima to vedenje neko strukturo.
  Torej se kot coach vprašamo:
  1. Kaj je pozitivni namen za tem vedenjem/prepričanjem/problemom ali izzivom? Kakšnemu namenu služi?

Ko predpostavljate, da gre za pozitivni namen, to v hipu pomaga vzpostaviti dober stik s klientovim nezavednim umom (ki se je prej morda upiral).
2. Kako njegov problem “deluje”? Katere korake dela pri tem?
Predpostavljate, da ljudje delujejo sistematično, z vzorci. Gre le za to, da te vzorce prepoznamo. Šele potem lahko zanesljivo izbiramo ustrezne intervencije.

Povzeto po: *The Better Coaching Skills with NLP, Jamie Smart, Salad, London: www. salad.com*

DELO S PREPRIČANJI, še enkrat

(Fran Burghes in Robert Dilts)

Proces je namenjen sprostitvi, rahljajnju omejujočega prepričanja in spada med močnejše tehnike v NLP.
Deluje na sprostitvi popolne gotovosti , ki jo občutimo ob (omejujočih in podpirajočih) prepričanjih. Presenetljivo, a ko spremenimo "napete" glagole, ki jih uporabljamo, jih premikamo v preteklost in sedanjost in jih "mešamo" kot metafore, se spremeni tudi naše doživljanje izkušnje, ki stoji za njimi.
Predlagam, da vajo delate v paru in da odgovore zapisujete. Pisanje je v coachingu nasploh dobrodošlo, za klienta pa ima tudi dokumentarno vrednost, saj ima dokaz, kako se je spremenil.
Klienta vodimo brez komentarjev ali prekinitev. Posebej pozorni smo na jezikovne formulacije.

Potek

1. Pomisli na nekaj, kar verjameš o sebi in te omejuje, zadržuje, ustavlja.
Kako močno to verjameš na lestvici od 1-10?
2. Kje v telesu občutiš to prepričanje? Kakšne velikosti je, kakšne teksture, oblike?
3. Zdaj s tem zavedanjem dopolni naslednje stavke:

- To prepričanje imam, ker ...
- Še vedno imam to prepričanje, kar pomeni ...
- Ko imaš to prepričanje, to vodi do/v ...
- To prepričanje bom imela tako dolgo, dokler ...
- To prepričanje imam, odkar ...
- Ko imam to prepričanje, lahko ...
- Ljudje, ki opustijo tako prepričanje, so ...

4. Vrni se k prvotnemu prepričanju.
- Kaj se je zgodilo z velikostjo in obliko prepričanja?
- Kako močno verjameš v to? (1-10)

LABIRINT

Je zanimiva timska vaja, ki sem jo prvič zelo intenzivno doživela na enem svojih izobraževanj kot udeleženka, potem pa jo večkrat uporabila v različnih timih in je vedno pomenila "zadetek v črno". Je pa precej zamudna za pripravo, vendar se splača. V njej se namreč tim toliko nauči o sebi kot v redkokateri drugi vaji, saj se pokažejo mnoge lastnosti in vedenja članov, ki jih sicer težko izzovemo s podobnimi drugimi vajami. Zato priporočam skrbno pripravo in po možnosti pomočnika za trenerja, zlasti če imamo večjo skupino.

Vajo lahko delamo z eno skupino (od 6-12 udeležencev) ali pa z dvema (skupaj največ 24 udeležencev, kar zahteva več časa).

POTREBUJEMO:
- mrežo 8-krat 8 kvadratov (skupaj 64) v velikosti pribl. 50-krat 50 cm. Uporabite lahko kvadrate iz itisona, plute, lepenke, naredite mrežo iz vrvice ali lepilnega traku, ki ne pušča sledov (v prostoru). Delamo na suhi, gladki podlagi, najbolje na prostem ali v večjem prostoru. Pomembno je, da je okrog mreže dovolj prostora za gibanje. Oblikovanje mreže (lahko tudi dvobarvne šahovnice) nam bo vzelo precej časa za pripravo, zato to načrtujmo vnaprej.
V tujini (tudi po spletu) je mogoče dobiti že vnaprej pripravljeno "čarobno preprogo", ki ima vgrajene senzorje in zvočne signale, ki se oglasijo ob dotiku noge. Trener jo vnaprej programira. Seveda je investicija za posameznika precejšnja (okrog 200 EUR).
- papir in pisalo,
- zvočni signal (npr. piščalka)

TRAJANJE:
Skupaj: 1 ura in 5 min.
Navodila: 15 min.
Vaja: 30 min.
Ovrednotenje: 20 min.

					x		
				x			
			x				
				x			
			x				
		x					
		x					
		x					
	x						
		x					

Primer poti skozi labirint (samo za trenerja)

POTEK:
Naloga skupine (ali dveh skupin pri večejm številu udeležencev) je, da vsi člani prehodijo točno določeno pot (ki jo pozna le trener) skozi labirint, ki je sestavljen iz kvadratov. Pri tem imajo na voljo 30 minut. Označena sta startni in ciljni kvadrat, vsa vmesna polja so skrivnost. Pot je torej sestavljena iz "dovoljenih" in "prepovedanih" kvadratov in vedno, ko posameznik stopi na prepovedani kvadrat, se oglasi zvočni signal (npr. piščalka), kar dodtano "živcira" člane tima.
Skupina torej išče pot po načelu poskusov in zmot. Ko prvi član prehodi vso pot, se zgodi preobrat.
Zdaj morajo to "pravo pot" prehoditi še vsi drugi člani. Ali so si zapomnili pravo pot?
Ob vsaki napaki se vsak vrne na začetek. Nalogo otežimo tako, da od trenutka, ko je prvi uspel prehoditi pot, v timu NI VEČ DOVOLJENO KOMUNICIRATI z besedami.
Ko se čas izteče, ugotovimo, ali je tim opravil nalogo, t.j., ali so vsi člani prišli na cilj. (Vaja je še bolj dinamična, če "tekmujeta" dva tima ob večjem številu udeležencev).

Trener pojasni pravila:

- Obstaja le ena varna pot skozi labirint.
- Skozenj mora celotna skupina.
- Istočasno hodi skozenj le ena oseba.
- Vsak mora prehoditi celotno pot naenkrat po dovoljenih poljih.
- Ko uspe prvemu članu tima, besedna komunikacija ni več dovoljena.
- Prava pot je označena na trenerjevi skici, ki jo na koncu pokaže.
- Vrstni red oseb pri hoji skozi labirint ostaja ves čas enak.
- Dovoljeno je stopanje samo na sosednja (naslednja) polja, torej naprej, nazaj ali vstran.
- Kdor stopina prepovedano polje, se vrne na izhodišče po isti poti. Nadaljuje naslednji po vrsti.
- Po poteku preizkušanja in ko prvi dokonča pot, je prepovedano govoriti med seboj.
- Ni dovoljeno označevati polj ali se dotikati oseb v labirintu.

Sledi refleksija, v kateri se skupina pogovori o:
- počutju posameznikov med vajo,
- o medsebojnih občutkih,
- o strategiji učenja in reševanja problemov,
- o medsebojnem učenju,
- o vodenju v skupini,
- o vedenju v konfliktni situaciji,
- o ravnanju z napakami in feedbacku,
- o odnosu do svojih in tujih napak itn.

Sama ob tej vaji pripravim poseben obrazec z natančnejšo pisno analizo,

saj je učenje ob tej izkušnji vsestransko.
Na koncu sledi refleksija o podobnostih vaje z realnim delovnim okoljem in o prenosu v delovni vsakdan.
Vaja vedno predstavlja zelo kompleksno in intenzivno učno izkušnjo za posameznike in time.

TEHNIKA IZBOLJŠAV S SAMOMODELIRANJEM

Ta preprosta tehnika je koristen dodatek k repertoarju vsakega coacha, saj pomaga razviti veščino ali sposobnost, ki jo želimo izboljšati.
Temelji na NLP predpostavki, da že imamo vse vire, ki jih potrebujemo.
S samomodeliranjem se zavemo, kaj že dobro delamo, in sicer na osnovi višjih nevroloških ravni (prepričanj, vrednot, identitete). Pozornost usmerjamo z uporabo jezika (metamodela, časovnega jezika, časovnih predikatov in določenih predpostavk).
Dovolimo si, da tisti del nas, ki dobro deluje, navdihne tistega, ki (še) ne deluje, s procesom rušenja sider.
Uporabimo prostorska sidra in vprašanja. Vajo lahko delamo tudi z levo (sedanje sposobnosti) in desno dlanjo (želene sposobnosti), tako da s polaganjem leve dlani na desno "podeljujemo" potrebne vire in informacije.

POTEK

1. Izberi dve točki v prostru in ju označi z dvema raznobarvnima listkoma: prvi predstavlja tvoj sedanji vir moči (levi) in drugi tvoj želeni vir moči (desni).
2. Tvoj pratner zapisuje odgovore, medtem ko se premikaš naprej in nazaj med obema prostoroma (listkoma).

DOBER SEM V ...X	HOČEM BITI BOLJŠI V Y.
	Moja odločnost za y je ... (1-10)
Ko delam X, se počutim ...	Ko delam Y, se počutim ...
Ko delam X, si pravim ...	Ko delam Y, si pravim ...
Ko delam X, vem ...	Ko delam Y, vem, da ...
X je pomemben, ker ...	Y je pomemben, ker ...
Z X sem podoben ...	Z Y sem podoben ...
Ko sem postal boljši v X, sem pomislil ...	Zdaj sem postal boljši v Y in mislim ...
Ko sem boljši v X, me to vodi do ...	Ko sem boljši v Y, me to vodi do ...
Biti dober v X pomeni ...	Biti dober v Y pomeni ...
Kakšna je zdaj tvoja odloč(e)nost glede Y? (1-10)	
Kaj je prav stvar, ki jo boš naredil zdaj?	

Prebrali smo za vas ...

Malcolm Gladwell, Preblisk,

Mladinska knjiga, Ljubljana 2006

Vsi poznamo tisti občutek, ko nekaj v trenutku vemo, ne da bi v resnici razumeli, kako. Se zavedamo dveh sekund, v katerih imamo odgovor na dlani, ne da bi veliko razmišljali?
Ti dve sekundi, intuicija, šesti čut, sta čas, ko naši možgani mrzlično delujejo in navadno stanje ocenijo prodorneje kot po urah razglabljanja. Vzgoja nas spodbuja k temu, da zavračamo hitre sodbe in se bolj zanašamo na razčlenjevanje in preudarnost.
Malcolm Gladwell, priljubljeni avtor poljudnoznanstvene literature, s presenetljivimi primeri ponazori, kako deluje intuicija.
Razkrije, da intuicija še zdaleč ni tako spontana, kot si mislimo, temveč je posledica številnih zapletenih miselnih procesov.
Kako učinkovit je prvi vtis, kdaj lahko intuiciji zaupamo in kdaj ne, kako izostrimo svoje zaznave in presoje? Vse to so vprašanja, na katera odgovarja avtor v tej zanimivi knjigi, polni presenetljivih, resničnih primerov.
Avtor razlaga, kako priti do pravih odločitev pri sprejemanju novih sodelavcev v službo, pri svetovanju parom ali pri prodaji in ugotavlja, da je pri intuiciji najpomembneje uporabljati drobce informacij, manjkajoče koščke, ki stvari postavijo na pravo mesto.
V knjigi so zanimivi primeri tega, kako predsodki in sodbe o ljudeh vplivajo na naše odločitve. Tako je opisan primer pozavnistke Abbie Conant, ki je igrala v torinski Kraljevi operi pozavno in se prijavila na enajst razpisov za delovno mesto v orkestrih po Evropi. Dobila je le en odgovor, ki jo je (pomotoma) nagovoril s “Spoštovani gospod Conant”. Avdicija, na katero je bila povabljena, je potekala tako, da so kandidati igrali skriti za zaveso, da jih člani žirije ne bi videli, saj je bil eden od kandidatov sin glasbenika, ki je že igral v orkestru. Ko je Conantova odigrala svojo skladbo, se je pri eni noti zmotila, zato je takoj po nastopu pobrala stvari in odšla. Bila je prepričana, da ji je spodletelo. Žirija pa ni bila istega mnenja, saj so avdicije primer presojanj na osnovi drobcev podatkov. Pravi glasbeniki namreč trdijo, da lahko v trenutku ocenijo, kdo igra dobro in kdo ne. Ko so zaslišali igranje Conantove, je direktor zavpil: “To iščemo!” Preostale kandidate so poslali domov. Ko so poslali po Conantovo, so člani žirije skoraj padli s sedežev. Pričkovali so gospoda Conanta, pred njimi pa je stala gospa. Po mnenju direktorja ženska ne more dobro igrati pozavne v orkestru, saj le-ta velja za moški inštrument. Čeprav so jo morali vzeti v službo, so ji hoteli

dokazati, da ni dovolj dobra in jo plačali manj kot njene moške kolege. Doživljala je nenehne pritiske, saj si direktor ni mogel odpustiti svoje “zmote”, da je zaposlil v orkestru žensko, ki igra pozavno. Po osmih letih pritožb na sodiščih so ji končno morali priznati položaj prve pozavne v orkestru.
Podobno delujejo lahko na prvi vtis npr. dolgi lasje pri moškem. Avtor piše, kako se je v njegovem življenju po nošenju dolgih las marsikaj spremenilo. Začel je dobivati več kazni za prehitro vožnjo, na letališčih so ga bolj temeljito pregledovali, nazadnje so ga celo ustavili policisti, ki so iskali nekega posiljevalca in trdili, da mu je podoben. A sta imela edino skupno točko – bujno kodrasto grivo. Očitno je bilo, kako stereotipi in predsodki vplivajo na našo presojo in ustvarjajo moč prvega vtisa, ki seveda ni vedno pravi.
Preblisk je knjiga o dveh sekundah, tistih dveh sekundah, ki nam včasih dajo “tisti pravi občutek gotovosti”, včasih pa – če deluje moč predsodkov - tudi zavedejo.
Intuicija je torej precej bolj zapleten način procesiranja podatkov, kot si mislimo, zato zahteva urjenje. Tako kot se lahko naučimo razmišljati logično in preudarno, se lahko naučimo tudi bolje presojati v bežnem trenutku. Mogoče se je naučiti tudi tega, kdaj naša sposobnost presoje v prvih dveh sekundah odpove. Intuicija namreč ni dar, ki ga imajo le nekateri srečneži, temveč sposobnost, ki si jo lahko razvijemo vsi.
Knjiga je privlačna zaradi zelo zanimivih primerov z različnih področij – od umetnosti do terapije, zaposlovanja ali vsakdanjega življenja- ki nam kažejo, kako intuicija prinaša – ne le prave infromacije v pravem trenutku, temveč predvsem modrost delovanja, ki ima širše pozitivne posledice, če jo seveda poslušamo.
Knjiga, ki je ravno zaradi življenja v zelo spremenljivih in z informacijami zasutih časih posebej dragocena in vredna branja – in ukrepanja.

Nada Mulej

Kaj je novega pri nas?

Novosti v oktobru:

- Zbiramo prijave za novo skupino **NLP trenerjev 2014-15** (več) Še nekaj prostih mest! **Začetek: 24. 10. 2014**

  11. oktober 2014 ob 17h: **SUPERVIZIJA IN COACHING**- 1. supervizijsko srečanje za trenerje, coache in vodje, Žalec ob 17h. Vabljeni, **še dve prosti mesti!**

  22. in 23. 10. 2014 KARIERNI SEJEM: letos se bomo udeležili tudi Kariernega sejma na Gospodarskem razstavišču, da bi predstavili svojo ponudbo izobraževanj in literature. **Obiščite nas: vsakogar, ki bo priporočal našo spletno revijo in se bo novi naročnik javil na našem razstavnem prostoru, čaka lepa knjižna nagrada!**

  25.-27. oktober 2014: (RE)KREATIVNI VIKEND v čarobni Istri: Pojdite z nami v Kotle! 3-dnevno izobraževalno-zabavno-(re)kreativno druženje v skritih kotičkih Istre: pohodništvo, glasba ob kaminu, izleti, masaža, coaching, kreativno ustvarjanje, urjenje intuicije, masaža, izlet v Motovun in Grožnjan, kulinarični užitki v tipični istrski konobi in v čudovitem ambientu stare istrske vasi ob neokrnjenem skritem biseru – reki Mirni. **Cena: 190 EUR** (brez prevoza)

  Všteto: 2-krat nočitev v čudovitih apartmajih- istrskih hišah, 2 večerji v istrski konobi, zajtrki in prigrizki, predavanje z delavnico o intuiciji, glasbeni večer ob kaminu, mini delavnica kreativnosti, kopanje v Istrskih Toplicah (po želji) ali najem kolesa, 1-krat masaža/osebo ali coaching. Pokličite za več informacij!

  23. 10. 2014, Ljubljana: **NLP PRAKTIK, še nekaj prostih mest!**

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