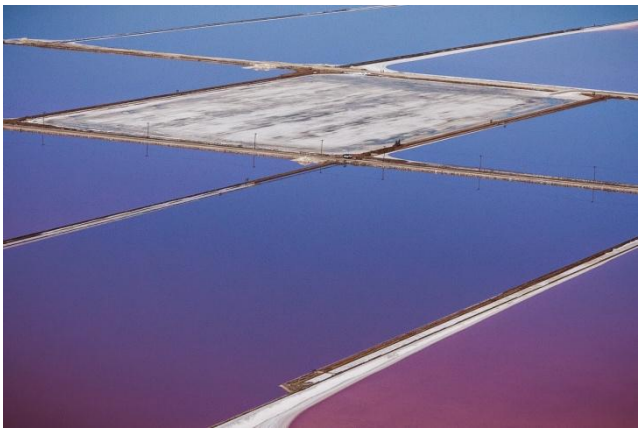
TRŽNICA IDEJ ZA IZOBRAŽEVALCE, TRENERJE IN COACHE, september 2015



Uvod

Pozdravljeni!

V tokratni številki med drugim pišem tudi o ritualih, tistih ponavljajočih se srečanjih z drugimi ali s seboj, o dogodkih in dejanjih, ki nas osredotočajo, povezujejo in umirjajo z občutkom, da je svet še vedno urejen, predvidljiv in obvladljiv. Morda so to družinska kosila ob praznikih, ki nas spomnijo naše pripadnosti, morda skupne jutranje kave v službi.

Pred kratkim sem imela coaching z uspešno mendžerko, ki je opisala svoj jutranji ritual:

20 minut telovadbe za hrbtenico, ki ji je s tem "preprečila" operacijo, 5 minut tihe meditacije za svoje najbližje v družini, da bi jim dan potekal uspešno in mirno. Ko sva se pogovarjali, kaj bi potrebovala za dinamične in zahtevne dneve, je ugotovila, da bi v tem ritualu potrebovala še 5 dodatnih minut zase, s čimer bi se povezala s seboj in uglasila z dnevom in da ja ona sama zadnja, na kogar je pomislila. Njen jutranji novi ritual je vpeljal novo navado, ki je precej izboljšala kvaliteto njenega življenja.

Rituali nas spremljajo od rojstva do smrti. Spominjam se posebnega rituala svojega pokojnega očeta. Moj oče je bil nasploh posebnež. Prvi v vasi je imel televizor, avto, računalnik, imel je tudi konja, kravo, kozo, osla, psa ..., ne hkrati, a je eksperimentiral z vsem, kar je vnašalo v njegovo življenje pestrost.

In imel je nekaj, kar je bilo skoraj vse njegovo življenje enako: ritual britja.

S posebno skrbnostjo je razpostavil po stolu svoj poseben pribor, ki ga je uporabljal še dolgo potem, ko je imel v omari tudi najmodernejši električni brivnik. Lavor s toplo vodo, posebno leseno škatlo (menda so mu jo naredili prijatelji v JLA v Sarajevu), v kateri je hranil svoj pribor in ki je zdaj spravljena v njegovem lesenem kovčku na podstrešju. V kovčku, s katerim je šel k vojakom. V leseni škatli sta dve ostri britvi, ena z ožjim, druga s širšim rezilom, in poseben brus, narejen iz lesa in močnih usnjenih trakov, na katerih je oče vedno najprej nabrusil britev. Pri tem je vlekel po usnjenem pasu, da se je slišalo samo "tenk, tonk" v enakomernem ritmu, ki ga slišim še zdaj.
V tej skrivnostni leseni škatli je bil tudi poseben čopič za miljenje, milo za britje pa pivniki za morebitne ureze. Čopič je bil ročno izdelan iz konjske žime oz. dlak. To je bilo nekaj, česar se oče ni pustil dotikati.
Potem je v posebni posodici naredil peno in si jo s čopičem nanesel na obraz. To je naredil skrbno in natančno in še zdaj imam pred očmi očetov namiljeni obraz, ki me je spominjal na dedka Mraza, in poseben vonj brivske pene. Če sem ga preveč radovedno opazovala, me je včasih s čopičem in peno potegnil po nosu.
Ko je bil namiljen, je začel z ostro britvijo vleči po koži: najprej ob strani, nato pa še po bradi in vratu, da se je slišal enakomeren "hrsk, hrsk". Včasih mu je roko malo zaneslo in se je urezal. Takrat si je na rano prilepil kos pivnika ali časopisa ali pa potegnil po njej z nečim belim, podobnim kredi.
Občudovala sem očeta ob tem rednem moškem opravku. Ob sobotah ali nedeljah, ko je imel več časa, je ta ritual malo zavlekel in medtem, ko je z obrazom delal grimase, da se je lažje bril, je včasih tudi zažvižgal ali zabrundal. Točno se spomnim, da je to bila navadno preprosta Ježkova pesmica iz povojnega obdobja: "Cinca Marinca, s tabo ne bo nič, Cinca Marinca vzel te bo hudič." To se mi je zdelo neznansko zabavno, kajti moj oče je bil večinoma precej resen možakar.
Ko je čez nekaj desetletij ležal v zadnjih mesecih svojega življenja skoraj negiben v postelji, je bilo njegovo najpomembnejše dnevno opravilo vse do zadnjega - tudi ko ni mogel več sam jesti – britje. Bilo je edino početje, kjer je imel še nadzor in človeško dostojanstvo ob neusmiljenem poslavljanju in odhajanju, kakršno oropa ljudi vsega, kar so tako samoumevno počeli vse življenje.

Katere rituale pa negujete vi in katere želite spet obuditi ali na novo vpeljati, da bo vaše življenje dobilo več varnosti, pripadnosti in prizemljenosti? Jesen je zelo primeren čas za njihovo ponovno vzpostavitev ali oživitev.

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.

Odslej lahko v Tržnici, ki si pridobiva vse več naročnikov, ponudite tudi svoja izobraževanja, svetovanja in knjige. Po ugodni ceni boste nagovorili ravno pravo publiko, saj so naši bralci ljudje, ki cenijo učenje in osebnostno rast. 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. 1-3
Vsebina	str. 4
Delo z notranjimi deli	str. 5-6
Obvozi včasih hitreje pripeljejo do cilja	str. 7
Vsak dan v odlični formi?	str. 8-9
5 veščin, ki dajejo energijo	str. 10-11
AB model coachinga	str. 12-13
Trener-ka z dušo in telesom	str. 14-16
Odločanje s srcem in z umom	str. 17-18
Kaj je novega pri nas	str. 19

VEŠČINE PRIHODNOSTI: delo z notranjimi deli

Frank Pucelik, zamolčani in dolgo časa pozabljeni soustanovitelj NLP-ja je pred kratkim imel eno redkih izobraževanji v Evropi. Predstvail je svojo skoraj nezano metodo dela z notranjimi deli osebnosti in DST – Dissociated State Therapy (Terapijo disociiranega stanja) in navdušil 80 udeležencev iz različnih evropskih držav.
Frank Pucelik je na začetku 70. let v Santa Cruzu (Kalifornija) z Richardom Bandlerjem vodil delavnice gestalta, še preden se jima je pridružil John Grinder, s komer je Pucelik še danes dober prijatelj. (Grinder je 2013 izdal knjigo o začetkih NLP-ja.)
Ob koncu 80. Let se je Pucelik preselil v razpadajočo Sovjetsko zvezo, v Ukrajino, in tam ustanovil svetovalno podjetje. Tam deluje na socialnem, pedagoškem in dobrodelnem področju, hkrati pa sodleuje tudi z britansko zvezo ANLP in INLPTA in tam skrbi za spletno stran o NLP.
Preselitev na Vzhod je povzročila, da je bil Frank Pucelik na Zahodu precej pozabljne in šele 2013. Je sodleoval na poltenem kampu Metaforuma v Abanu v Italiji in v Goettingenu, kjer je na EANLP (Evropska zveza NLP) razložil, kaj zanj pomeni NLP.
„NLP je nastal na osnovi naprednih študij zelo nadarjenih ljudi. Ni primerno kot kvalifikacija, temveč nekaj, kar si pridobimo dodatno k svojemu strokovnemu znanju. Z vso spoštljivostjo do mehanikov, a resnici na ljubo, bi dobili slab občutek, če bi kvalificirani mehanik uporabljal hitro fobijsko tehniko.
NLP-ja ne moremo "izvajati", tudi jezika ne, NLP je metamodel. Pomaga bolje uporabljati in razumeti druge modele, npr, gestalt.
Skupaj z Leslie Cameron, Kenom Blockom, Michaelom
Platojem in drugimi je razvil različne oblike dela z notranjimi deli osebnosti.
Za Pucelika so notranji deli konstrukti, ki olajšajo razumevanje.
Ključno vprašanje je:
Kaj natančno se dogaja s klientom in kako se to kaže?
Je coach razumel primer?
Lahko temo povzame s 3-5 stavki?
Katere uporabe metamodela se kažejo? V kakšnih zaznavnih sistemih?
Katera prepričanja izraža klient?
Kakšna fiziologija se kaže pri tem? Na kateri ravni se skriva konflikt?
Na kognitivni, zaznavni ali čustveni ravni?
Ob teh vprašanjih se pojasni, ali je mogoče nazadnje delati jasno in čisto.

Če obstajajo deli, ki so v medsebojnem konfliktu, jih raziščemo, ustvarimo med njimi stik in to vodi k oljašanju, katarzi. To pa je le vmesni korak.
Pomembno je namreč, da na koncu dosežemo dogovor med vključenimi deli.
Integracija vseh delov vsebuje 3 korake:
Integracijo delov, ki "se prepirajo", integracijo drugih delov in integracijo nezavednega.
Za zadnje se ponuja ritual, kot npr. sežig listkov, na katerem je bil zapisan problem.
S tem problem še ni izginil, kajti klient še bo vedno doživljal obremenjujoče dogodke.
Zato Pucelik priporoča zaključek:
"Gotovo se bo to še pojavilo, toda zdaj veš, kako lahko ravnaš s tem. In vedno, ko se to spet pojavi, ima manj moči nad teboj." (korak v prihodnost)

Pucelik je demonstriral tudi, kako lahko klienta vodimo skoraj samo s prefinjeno gestikulacijo in mimiko.
Opozoril je tudi na poenostavljene interpretacije govorice telesa in zaznavnih sistemov, kakršne pogosto srečujemo v zapisih v medijih.
Njegov pristop je odstrl še eno tančico za kuliso nastanka NLP-ja v njegovih zgodnjih letih.

Vir: www.bruening-training.de

Obvozi včasih hitreje pripeljejo do cilja

Obstaja zanimiva zgodba o neobvladljivem prepiru pri Sumercih.
Leta 2300 pr.n.št. so hoteli zadržati napade Semitov. Njihov kralj je dneve in dneve skušal prebiti sumerski obroč. Kralj Lugalzagesi je dal nekega dne pripeljati skulpturo čudovite ženske z velikimi prsmi. Nekega lepega maldeniča je poslala s kipom k sumerskim vojakom z besedami: "To je moja sestra. Ponoči se je vtihotapila skozi vaše vrste in se skrila med vami, Mi jo lahko pomagate poiskati?
V vseh pogledih žejni vojaki, ki že dolgo niso videli nobene ženske, kaj šele take, z lepimi oblinami, so začeli iskati lepotico. Nekateri so opazovali igro in se začeli spraševati po razlogu. A tudi njim so povedali, da se v zaledju skriva še dvanajst mladenk in takoj so pričeli z iskanjem." Iz dvanajst mladenk je (v pogovoru) sčasoma nastalo 200 čudovitih, prsatih mladenk, ki domnevno čakajo v votlini v gorah, da jih nekdo reši.
Skratka, nepremagljiva vojska se je spremenila v množico nemočnih, zmedenih in dezorientiranih moških. Ko je poglavar s kamelo jahal skozi preostanek sumerskega kraljestva, ni bilo nobenega odpora. Zavzel je uničena mesta in dežele in se oklical za sumerskega kralja.

Ne vemo natančno, lai se je zgodab resnično zgodila, a daje nam pomembno spoorčilo o uspehu:

Kdor stoji pred navdezno nepremostljivo oviro, naj ne bi skušal na vsak način poskušati z nasiljem. Neposredna povezava med dvema vrhovoma ni vedno premočrtna – pogosto je ovinkasta in zavita.

Vendar pa obvozi izboljšujejo poznavanje krajev. Tudi v coachingu ali svetovanju je bolje pri svojem nasprotniku spodbuditi domišljijo. Tako lahko sklenemo marsikakšen dogovor ali razpravo. Včasih pa lahko tako celo dobimo – kraljestvo.

VSAK DAN V ODLIČNI FORMI?

Če vas kdo vpraša, kako se počutite, tudi vi pogosto odgovarjate z "Ah, prezaposlena sem in v stresu." Mnogi moji znanci imajo prenalo čsa, da bi v miru kaj razmislili ali zadihali. Dolgoročno to ni učinkovita strategija za osebno rast.
Pred kratkim so me vprašali, katere kompetence se mi zdijo bistvene za prihodnost. Ugotovila sem, da jih je pet in so zdravilo za negativne vplive našega stresnega vsakdanjika.

1. Upravljanje z notranjimi stanji

Popolno miselno, čustveno in telesno osredotočenje na to, kar pravkar želimo narediti in vztrajanje pri tem – to je upravljanje s stanji. Za mnoge predstavlja izziv motivirati se in ostati motiviran, se fokusirati na naloge in jih do konca opraviti, potem pa ohraniti še dovolj energije, da lahko naklonijo drugim nedeljeno pozornost ali se ob koncu dneva preprosto sprostijo.
Predstavljajte si, da bi bili vsak dan v odlični formi, in to le zaradi tega, ker bi natančno vedeli, kako to odično formo doseči, tudi takrat, ko stvari ne delujejo, kot bi radi.
Kako se to občuti, ko ste v svojem središču, prizemljeni, osredotočeni in zavzeti? Imam različna sidra, ki mi pomagajo v pravem trenutku povezati se s pravim notranjim stanjem. Če npr. stisnem levi palec in kazalec, se počutim prizemljena in osredotočena. Če stisnem desni palec in kazalec, sem v stanju za nastopanje, kakršnega imam pred predavanjem ali treningom skupine.
Če položim svoj palec na oba sredinca, me to spomni na višjo raven energije.
Če se s prstancem dotaknem palca, je to zame mir, sprostitev.

2. Vedeti, kaj hočeš.

Biti osredotočen in produktiven pogosto ni dovolj. Če ne vemo, kaj hočemo, zakaj je to pomembno in kako se prilega našemu življenju, je vsako delovanje brezciljno in dolgočasno. Mnogi ljudje si postavljajo cilje, ki bi jih radi dosegli v določenem časovnem okvirju. A ne zna vsakdo jasno izraziti, kaj hoče doseči in zakaj.
Večinoma je lažje najprej ubesediti namere, ki so manj konkretne od ciljev.

Primer: “Moja namera je danes, da se v miru naravnam na potrebe mojih strank.” ali ”Vsaj eno uro danes se sprehajam.”
PO nekaj zdravstvenih težavah nam je pogosto zelo jasno, da je zdravje zelo pomemben cilj, na katerega moram biti veliko bolj pozorna, kot smo bili v preteklosti.
Poiskala sem si torej dosegljiv, obvladljiv cilj in ubesedila svojo namero.
Mnogi ljudje veliko lažje izrazijo tisto, česar nočejo, kot to, kar hočejo.
Kaj natančno hočete v svojem življenju? Znate poimenovati tudi nasprotje tega? Kako natančno je to videti? Je to tisto, kar hočete?

3. Hitro, lahkotno in trajno učenje

Današnje življenje je zelo hitro spremenljivo. Posebno dobor je to opazitipri hitri spremembi tehnologije in procesov na različnih področjih. Tem spremembam sledimo tudi ljudje, tako v poslu kot v zasebnem življenju. Če se znamo hitro učiti novih stvari ali vemo, kaj bi morali narediti, da sledimo spremembam, se lahko prilagodimo skoraj vsaki situaciji.
Pomislite na čas, ko ste se nečesa novega naučili zlahka in z veseljem. Kako je to bilo? Spomnite se, kdo je bil takrat z vami. (aha, moj oče, in mimogrede sem se naučila brati) Zasidrajte ta občutek, tako da npr. stisnete dva prsta. Tako lahko vedno znova prikličete to lahkotnost.

4. Odlična komunikacija.

Druge ljudi srečati tam, kjer so in govoriti njihov jezik: razumeti, kaj mislijo, kaj jih motivira in kako sprejemajo odločitve – vse to lahko vodi k odlični komunikaciji. Pri tem bi morali tudi sami s seboj odlično komunicirati, si biti na jasnem glede svojih potreb, želja, in le-te biti sposobni tudi posredovati drugim. Če te vidike ponotranjimo, lahko ustvarimo pozitivne in bogate povezave z ljudmi okrog sebe.

5. Ljubezen

Ljubezen pomeni ljubečo pozornost in skrb zase, za družino, prijatelje, stranke in zase.
Pazite na svoje zdravje in dobro počutje? Ste ljubeznivi in pozorni do drugih oseb v vašem življenju?
Se vsak dan znova spomnite na svojo družino in poslovne stike in ste v sozvočju s tem, kar je za vas in za vse druge najbolje?

Ritual, osebni obred

Najboljši način, da ponotranjimo teh pet kompetenc v vsakdanjem življneju, je osebni ritual, s katerim začnemo vsak dan, da se bo le-ta dobro začel, tekel in se končal.
To je dobro narediti zjutraj, preden začnemo delati.
Pomislimo na pravo notranje stanje in na namere tega dne, na svoje pommebne cilje, na ljudi, ki jih bomo srečali in kaj na vseh nas cenim.
Zvečer v postelji si v mislih ogledam film preteklega dne in razmislim, za kaj vse sem lahko hvaležna. Potem želim vsem mojim ljubim ljudem lahko noč, posebej tistim, ki so zelo oddaljeni od mene.
Srečno pot.

ŠE 5 VEŠČIN, KI DAJEJO ENERGIJO

Poznate tole**:** Dobili ste kup položnic, ki jih je treba plačati. Plačujte zdravstveno in avtomobilsko zavarovanje. Vaš šef hoče boljše rezultate, vaš svak pričakuje pomoč pri gradnji hiše (njegove, seveda), in vaš 12-letnik si hoče dati narediti tatu.

Vsi hočejo vaš čas in energijo. Vaša mama vam nenehno dopoveduje, da ste se poročili z idiotom. "Kako naj najdem svoj mir – s SVOJO družino in s SVOJIMI problemi.

Še je upanje.

1. Delaj, kar je pomembno.
Seznam opravkov in nalog poveča učinkovitost. Potem anredimo še prioritete. Najpomembnejše stvari najprej. Ko prepoznamo, kaj je najbolj pomembno vsak dan posebej, se počutimo vsak dan bolje.

2. Pojdite v naravo.

Morska obala, gozd, travniki vas osvežijo in dajo energijo, karšne ne bomo dobili v zakajenih barih ali pred TV zaslonom. Sprehod po gozdu, gojenje paradižnikov na vrtu, zalivanje rož ..., vse to pomaga, da mislimo boljše misli in težko se je počutiti v stresno sredi prelepe narave.

3. Nehajmo se primerjati z drugimi.

V knjigah nam ponavljajo "Izboljšajte svojo samiopodobo!". A obstaja ena past: Svojo samozavest skušate okrepiti, da se primerjate z drugimi. Dopovedujete si:

• “Sem v redu, ker sem vitkejša od nje.”

• “Sem v redu, ker sem dobila zanimivo promocijo, dobila nagrado in vozim audija.”

• “Sem v redu, ker imam 1000 prijateljev na Facebooku.”

A vedno bodo obstajali bogatejši, modernejši, pametnejši in lepši – nikoli ne bomo zmagali. Torej si postavimo cilje, da bomo srečnejši, spretnejši in bolj zdravi kot včeraj in se nehajmo primerjati. Imamo svojo pot. Ni potrebno, da je življenje ni tekmovanje.

4. Ne skušaj spreminjati ljudi.

Poskusi spreminjati druge so tako naporni! Ko skušate prisiliti ljudi, da naj bodo srečni, zdravi, motivirani, duhovni ali inteligentni, postanete kmalu razočarani, oni pa vas sovražijo.

Saj poznate to: Marija se poroči s Tonetom in si reče: “Zdaj ga bom pripravila do tega, da bo nehal kaditi, piti in hoditi ven zvečer. Ko mi bo to uspelo, bom srečna.” Žal to ne deluje. Pozitivna sprememba je naravni proces. Pogosto deluje takole:

1. korak: norost, neumnost

2. korak: polom

3. korak: razočaranje in končno ...

4. korak: modrost.

Potrebujemo vsak korak. Če hočemo na silo spremeniti druge, prekinjamo proces.

Morda pravite: “Ampak tako boleče je gledati druge ljudi, kako so neumni!” Res je! A če jih siliš, da se spremenijo, se nič ne naučijo.

Vendar starši in policisti včasih morajo prisiliti ljudi. Večino časa pa je vendarle najbolje, da dovolimo drugim, da delajo svoje napake.

5. Naj postane hvaležnost vaša navada.
Življenje ni popolno. Morda imate sodelavce, ki delajo manj, kot naj bi, moža, ki ne dela, kar naj bi in otroke, ki bi lahko bili bolj zavzeti. Pravite si: “Kako naj bom hvaležen?”

Poskusite: Vsak večer pred spanjem najdite eno stvar, za katero ste lahko hvaležni. Kmalu boste veliko bolj mirni. Zakaj? Ker ne morete biti hkrati hvaležni in v nesrečni. Če obstaja ključ za miren um, je to hvaležnost. Srečni ljudje se osredotočajo na to, kar imajo. Nesrečni ljudje se osredotočajo na pomanjkanje. Kaj želite izbrati VI?

Vir: Andrew Matthews, *How Life Works*

* Na naslednji strani je opomnik, ki si ga lahko natisnete, da se boste vsak dan spomnili, kako pomembna tema je skrb zase in svojo energijo.

10 poti za navdušeno življenje

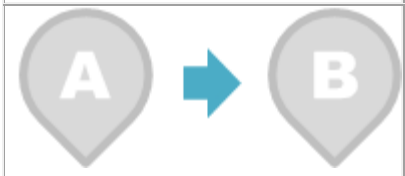
Strategija	nedelja	ponedeljek	torek	sreda	četrtek	petek	sobota
Osredotočite se na sedanjost							
Nasmej se – čemu?							
Bodi aktiven – kje?							
Nauči se nekaj novega – kaj?							
Stopi iz svoje varne cone							
Česa se danes lahko razveseliš pri delu?							
Pokaži svojo naklonjenost							

** Dovoljeno (in zaželeno) kopiranje in deljenje!*

AB model coachinga

AirAsia je ena vodilnih nizkocenovnih letalskih družb v Aziji. Njihov moto je: “Zdaj vsakdo lahko leti!”
Kaj če bi ta slogan prenesli na coaching? Podobno kot z letalom tudi s coachingom skušamo pritti čim prej od točke A do točke B.

Obstaja zanimiv AB Coaching Model©, ki pomaga pri učinkovitejšem coachingu

	1: START - B. Namesto da bi klient takoj formuliral konkreten cilj in naredil načrt, ga spodbudimo, da za trenutek v mislih stopi v prihodnost in opiše, kako je videti, ko je njegov cilj dosežen, kaj je najbolj dragoceno na tem, kaj je drugače in kako se je spremenil, ko je šel skozi to izkušnjo. Klient tako vidi svoj cilj kot lažje obvladljiv in dragocen, ko si je sposoben naslikati sliko končnega dosežka in tako da izraz svoji najboljši možni prihodnosti.
	2: NAZAJ k A. Ustavri prostor za raziskovanje tega, kje si zdaj. – Katere vire potrebuješ za premik naprej, možne ovire in načini za premagovanje. Ne rešuj problema takoj. Preveri notranje omejitve ali osebni odpor, ki te morda ovira pri aktivnosti. Prepogosto ljudi ovirajo notranji ugovori, ne zunanje ovire. Pogosto je to nezaupanje sebi zaradi preteklih napak.
	**3: OD A k B.** Tvoja naloga coacha je, da si pozoren na klientove težnje, da sprejme možnosti, ki se pojavijo naravno, takoj. Aktiviraj njegovo ustvarjalnost, razmišljaje in različne ideje. Preprost način je, da izzoveš klienta, da razmisli o 5 možnostih. Oglejta si četrto in peto, ki sta navadno drugačni, izvirnejši. Oglejte si aktivnost, ki se ji upira. Tam je izziv.
	4: Pričnimo z B. Povprašaj po konkretnem vedenju, aktivnostih, ki jih bo klient naredil danes, in to ne le tiste, ki so sicer v njegovem dnevnem razporedu. Preglejujta načrt in podpiraj

	napredek. Preverjaj načrt z ovrednotenjem zadovoljstva in zavezanosti: “Oceni svoje zadovoljstvo na tem področju/ob tej nalogi z 1-10.” To pomaga ljudem jasneje razmišljati o njihovih izzivih. Vprašanja: Kaj bi vam pomagalo k premiku od 6-8? Kako bi bilo videti na 10?

http://coachfederation.org/blog/index.php/4892/

TRENER-KA Z DUŠO IN TELESOM

Se pozno pozimi sprehajata dva Grka skozi ulice severnonemškega mesta: “Danes pa nič ne govoriš,” pravi prvi. “Kako ja pri tem mrazu sploh potegnem roke iz žepa,” pravi drugi Grk. Pri južnoevropskih narodih spadajo kretnje h komunikaciji, Severnoevropejci pa se učinka nebesedne komunikacije precej manj zavedajo.
Trenerji in coachi naj bi se posebej zavedali, kako podeliti svojim spoorčilom moč, da bi si pridobili pozornost svojih udeležencev.
Predstavljajte si predavatelja, ki izreče brez uporabe govorice telesa stavek: *“Preden se teoretično poglobimo v temo, povzemimo, kaj že vemo o tej temi.”*
Ta način komunikacije je pogosto povezan z drugimi signali negotovosti.
Prestrašeni predavatelji/trenerji govorijo hitro, prepočasi, brez glasovnih poudarkov, se živčno in nemirno premikajo po prostoru in ustavarjajo vtis, da se naprezajo ali da bi radi pobegnili. Njihova komunikacija deluje neskladno – besede, kretnje in mimika posredujejo nasprotujoča si sporočila.
Dvignjena ramena, stresanje z glavo med ja-sporočilom, gubanje čela med pripombami udeležencev so pogosti znaki nekongruentne komunikacije trenerja.
Oklepa se zapiskov, demo table ali projekcije PowerPoint, s čimer prekinja stik z udeleženci. To vodi h komunikacijskim motnjam, dolgočasenju, slabim učnim odsežkom in negativnim povratnim informacijam.
Vzemimo za primer trenerko Mojco. Skupino vodi z notranjo močjo in eleganco. Povezuje naklonjenost publike in svoje besedne spretnosti. Poglejmo, kako deluje:

1.: Njen prst kaže v sredino njenega prsnega koša, leva roka kaže na demo tablo, kjer je naslov teme. (menjavanje fokusa nase in na temo)
Preden se lotimo teme teoretično ...

2: Nariše z rokami krog, s katerim povezuje vse udeležence. (fokus na partnerje)

3. Njena desna roka kaže k udeležencem, dlan počasi potuje k demo tabli (od fokusa na partnerje k prehodu na objekt)
... Kar imam zdaj ...

4: Desna roka kaže k udeležencem, leva pa pokaže na temo na demo (fokus na objekt)
. ... povedati k tej temi ...

5: S kazalcem ene roke Mojca pokaže na svojo glavo, druga dlan je odprta proti udeležencem (fokus na partnerje), z motivacijsko sugestijo:
... marsikaj od tega že veste. .

Gibi so sproščeni in delujejo kot sidro. Mojca nakaže "objem", preden skupini podari občutek povezanosti: " *... no, pa skupaj povzemimo*

Navezuje se na kompetentnost udeležencev, s tem poglablja stik. Njeno neizrečeno sporočilo je: "Prepričana sem, da že veliko veste o tej temi, pa poglejmo, kaj je to."
Skupna igra nebesednih signalov in pomenov besed nagovarja nezavedno udeležencev in jim daje občutek, da so soustvarjalci izobraževanja.
Kako Mojci to uspeva? Je nastop vadila pred ogledalom do vseh podrobnosti in ga preizkušala? Ne, s tem bi dosegla izumetničen vtis, karšnega ustvarjajo mnogi slabi seminarski "zabavljači".
Njen askrivnost je drugje: Njen vpliv na udeležence je izraz odnosa do ljudi in njenega notranjega stanja. Deluje iz SEBE, je trenerka z dušo in telesom.
To zahteva dobro pripravo.
Gre za dobro poznavanje teme in za sposobnost povezati se s svojim odličnim notranjim stanjem.

Kajti notranje stanje se kaže navzven. To osnovno NLP načelo je pri negotovem trenerju dobesedno zapisano na obrazu. Seveda tudi veselje, navdušenje, strast, prožnost in samozavest.
Mentalne tehnike iz NLP zakladnice, kot so sidranje virov moči, delo s prepričanji ali krog odličnosti, a tudi meditacija, prispevajo k odličnemu upravljanju s stanji, posebno še takrat, ko je življenje zunaj predavalnice precej turbulentno.

Odločilen za uspešnost komunikacije na seminarju je fokus trenerja.
Na kaj se osredotočate večino časa?
Predstavljajte si trikotnik, sestavljen iz treh točk:
J – za "jaz"", torej trener,
P – za partnerje, torej udeležence in
O – za "objekt", torej temo prezentacije ali treninga.

J - fokus: Trener je popolnoma v sebi. Da lahko posreduje neko temo, se osredotoča na vsebino. Včasih je to knjiga ali zapisek. Če to počne, se njegov pogled spusti, izgubi stik s poslušalci.

P-Fokus: Trener ima neposreden stik s skupino. Tako hitro nastane povezanost, za kar pa je potrebno obvladovanje teme in hkrati prožnost in pozitivno notranje stanje. Če ni tako, trener zdrsne v J-fokus, v navznoter obrnejno pozornost brez stika z udeleženci.
O-Fokus: Trener usmerja pozornost na vsebino s kretnjo. Posebno pri kritičnih, konfliktnih temah je to zelo priporočljivo.:

Tudi kadar želite dati skupini ali posamezniku kritični feedback, izberite eno točko, objekt zunaj sebe. Ta je lahko abstraktna (pokažete z roko nekam drugam) ali konkretna (npr. beseda “poslušanje” na demo tabli.
Medtem ko govorite, torej kažete na to točko (besedo) in dobesedno govorite o njej. To olajša disociirano opazovanje konfliktne teme. Sporočevalec konfliktne teme (torej vi) in vsebina ostajata ločena.
.
Vir: Kommunikaton und Seminare in pisno gradivo Michaela Grinderja o neverbalni komunikaciji v skupini

---

DOBRE ODLOČITVE S SRCEM IN Z UMOM

V svetu neskončnih možnosti smo nenehno postavljeni pred odločitve. Poglejmo samo nakupovanje. Imamo dobesedno neskončno izbiro, ob kateri nam srce začne utripati: počutimo se čudovito ob mnogih možnostih in bogati izbiri. Potem iščemo najboljšo kvaliteto za najboljšo ceno. Ko se odločimo, navadno to ni dokončno – še vedno lahko obleko ali čevlje zamenjamo ali vrnemo. A vseh odločitev ni tako enostavno popraviti.

Pozitivno in samozavestno delovanje je eno bistvenih latnosti dobrega vodenja. Pogosto se vodje (pre)hitro odločajo zgolj na osnovi dejstev in njihovega ovrednotenja, a pri osebnih odločitvah seznam ZA in PROTI ne zadošča. Najbrž tudi svojega partnerja niste našli na tak način, kajne? Velja si torej vzeti čas, da sproščeno in varno dovolimo situaciji, da v njej prepoznamo svoje potrebe, želje in strahove, dokler se ne pojavi notranji mir. Okvir za to ponuja t.i. analitična meditacija. V njej gre za proces zaznavanja, ovrednotenja, ki ga upočasnimo s čuječnostjo in sproščenostjo.

Preizkusite to meditacijo na eni ali dveh temah, ki so vam pomembne. Če nihate med več alternativami, jih poimenujte, a naj bodo največ 3 možnosti.

1. Zapišite temo v ključnih besedah (besedna zveza ali kratek stavek) na listek..

2. 2 minuti tiho sedite, dihajte in se umirite.

3. Zdaj usmerite svojo pozornost na temo in opazujte svoje misli. Poimenujte jih, a ne vrednotite.
Takoj ko opazite misli, ki krožijo, se spet osredotočite z vprašanji:
- Za kaj gre v resnici? Katera dejstva in psoledice vsebuje tema/možnosti ravnanja? **Samo poimenujte, ne vrednotite.**
- Kakšna čustva izziva tema v vas?
- Kakšna potreba se skriva za temi občutki? Kakšna upanja, strahovi? **Samo poimenujte, ne vrednotite!**

3. Katerim vidikom teme sem doslej posvetil veliko pozornosti? Katere vidike bi bilo dobro bolj raziskati/razumeti? **Poimenujte, ne vrednotite.**

4. Kakšne koristi lahko “povzoči” ta tema? Kakšno škodo? **Samo poimenujte, ne vrednotite.**

Takoj ko se pojavijo “ponavljajoče se misli, tuhtanje”, se **vrnite k svojem dihanju (trije globoki vdihi), k zaznavnaju in občutenju telesa, pa spet k opazovanju** in poimenovanju.

Zadošča 10 minut meditacije ob eni temi. Njabolje je, da si nastavite uro. Zapišite si vsa spoznanja. Dovolite notranjim slikam in različnim scenarijem, da nekaj dni delujejo na vas. Videli boste, da se prav kmalu pojavi notranja težnja, ki vas vodi v eno smer ali možnost delovanja. Garancije, da je prav to “pravilna” odločitev, ni. Bo pa to odločitev, ki bo upošetvala srce in um in ji boste zaupali ter pričakovali najboljše.

Veliko uspeha in zanimivih spoznanj ob urjenju čuječnosti in odločanja.

Vir: Charlotte Goldstein

Kaj je novega pri nas?

Novosti v septembru

NE PREZRITE, nekoliko spremenjeni datumi izobraževanj!

7. 9. 2015: NLP DIPLOMA, Ljubljana, D-plac ob 16h

- **30. 10. 2015 NLP MASTER COACH, Ljubljana, Dplac**, gradivo, darilo!

Še vedno se je mogoče pridružiti tudi skupini NLP trenerjev! Pokličite nas.
Priporočamo izobraževanje **NLP Master coach in CELOSTNI ENERGETSKI COACH** (izobraževanje z najdaljšo tradicijo v Sloveniji, podprto z avtorstvom in izdajo knjig ter dolgoletnim študijem in osebnimi izkušnjami pri coachingu in treningu).

Popusti in plačilo na obroke.

Vabljeni tudi na poslovni, osebni in limbični coaching. Imamo bogate izkušnje ne le v usposabljanju coachev, temveč tudi v poslovnem in osebnem coachingu.

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