TRŽNICA IDEJ ZA IZOBRAŽEVALCE, TRENERJE IN COACHE, avgust - september 2016

Uvod

Pozdravljeni na pragu jeseni!

Najbrž ste se že spraševali, kje je avgustovska številka tržnice. Brez skrbi, vse je prav, le množica različnih dogodkov in opravil je malo podaljšala tole pisanje, zato tokrat berete izjemoma dve številki v eni. Jesen bo morda prinesla še kakšnega sodelavca ali sodelavko, tako da bo vse teklo lahkotnejše.

Pri nas je bilo poletje enakomerna izmenjava počitnic in intenzivnega dela. Študijski krožki in priprave na jesensko sezono izobraževanj, pa vmes še delavnice ob začetku šolskega leta – vse to je poskrbelo, da nam res ni bilo dolg čas.

Študijski krožki kot oblika učenja, ki omogoča, da ponudimo okolju in ljudem, kar si želijo in potrebujejo, kolegom in sebi pa, da raziščemo nova področja učenja, so nas okupirali vse poletje. Po izdani knjigi, o kateri sem pisala v prejšnji številki, smo se ta mesec v krožku ŽIVIM IN PIŠEM ukvarjali z izrazno-kreativnim pisanjem.

Posebno doživetje je bil vikend kreativnega pisanja na Pohorju, kjer smo zares uživali ob učenju, ustvarjalnosti, druženju in gibanju.

Ob množici vaj smo spoznavali zdravilno in ustvarjalno moč pisanja in sebe. Nekateri so presenečeni ugotavljali, koliko odgovorov na osebna vprašanja se skriva v naših zapisih.

Nastale so kratke zgodbe, mini eseji, haikuji. Ameriški socialni pedagog James Pennbaker je ugotovil, da ima pisanje tudi terapevtsko vrednost (npr. v knjigi Writing to Heal). Ko je po

nekaj letih zakona doživel težko osebno krizo, je nekega dne vse svoje občutke zapisal na papir. Potem je to počel vsak dan, nekaj tednov zapored. Po treh mesecih je ugotovil, da je njegov zakon na novo zaživel in da se spet počuti uravnovešenega. Na Univerzi v Texasu je začel raziskovati moč izraznega in kreativnega pisanja in svoja spoznanja prenesel tudi v podjetja.

Tako je kasneje v velikem računalniškem podjetju opravil eksperiment med sto odpuščenimi 50-letniki, ki so ostali brez službe. Polovica je pisala o svojih občutkih jeze, žalosti, zavrnjenosti, drugi tega niso počeli. Ko so izrazili svoje občutke, so se veliko hitreje spet pobrali in v skupini pišočih so kar trikrat hitreje našli novo službo. Pisanje ima torej pomembno (samo)terapevtsko in izrazno vlogo pri posamezniku, zato ni čudno, da je sestavina vsake učinkovite psihoterapije. Pennbaker priporoča zanimivo vajo pisanja, ki jo imenuje "Posodobi svojo zgodbo" in v njej na novo napišemo svoj scenarij, ne glede na preteklost. Nekaj zanimivih vaj na to temo smo naredili tudi skupaj z našimi udeleženci.

Posebno doživetje je bilo naše druženje članov ŠK v prelepem naravnem okolju Pohorja. V svojo družbo smo povabili mladinskega pisatelja Primoža Suhodolčana, ki nas je z mnogimi majhnimi skrivnostmi pisanja, s svojo duhovitostjo in z igrivostjo očaral, da smo ga poslušali z odprtimi usti.

Nekaj njegovih poudarkov in spoznanj o pisanju:

- Naj vas vodi domišljija, ne razmišljanje, kaj bodo rekli ljudje ob vašem pisanju!

- Kar si zamislite, takoj zapišite. Nikamor brez beležke in svinčnika (ali zapišite v mobilni telefon, narekujte v diktafon), sicer vam ideje lahko pobegnejo!

- Piši, piši, piši. Pisanje zahteva nenehen "trening", v tem primeru "zicleder" (kot je lepo po koroško povedal Primož).

- Bodi 24 ur na preži in hodi po svetu z odprtimi očmi, ušesi in srcem.

- Prosi dobrohotne znance za povratno informacijo. Testiraj pisanje, preden ga objaviš.

- Ena napisana stran na dan je v enem letu cela knjiga.

- Bodi vztrajen – če te pri vratih vržejo ven, zlezi noter pri dimniku! (o urednikih in objavah).

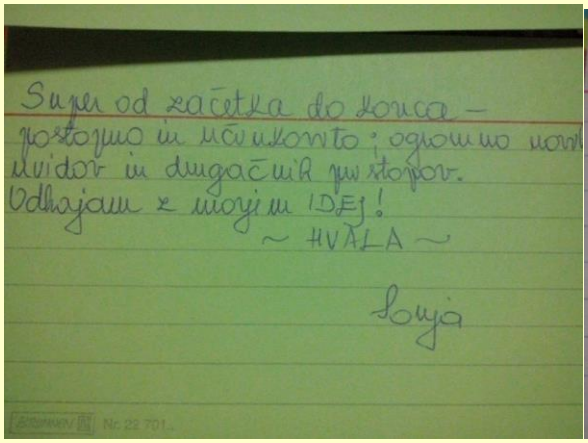
Primož je povedal nekaj presenetljivega: Preden je nastala njegova zadnja knjiga o Tini Maze, je napisal kar 64 verzij.

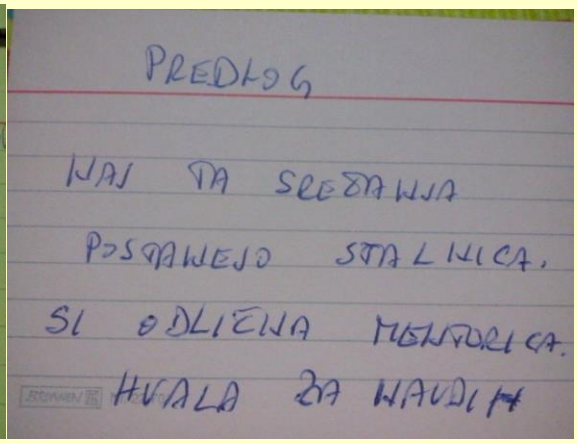
V nadaljevanju našega druženja smo v mnogih vajah kreativnega pisanja ugotovili, kako zanimivo sredstvo za krepitev virov moči je pisanje. Podobno ali še močneje kot z nekaterimi NLP tehnikami za upravljanje s seboj (kot npr. sidranje) lahko svoje notranje stanje okrepimo s pisanjem o pozitivnih doživetjih in prijetnih občutkih. Če te zgodbe delimo še z drugimi, postanejo dobri občutki zares nalezljivi, saj smo jih okrepili dvojno: s pisanjem in deljenjem napisanega z drugimi ljudmi.

Primož Suhodolčan nam je pokazal svoje številne zapiske, iz katerih nastajajo knjige

Udeleženci so ugotovili, da je pisanje poseben način odkrivanja sebe, svojega izraza in jezika, tudi če nimaš ambicij, da bi postal "zaresen" pisatelj. Vaje, ki smo jih delali, so bile zanimiv eksperiment, v katerem so mnogi dobili nove uvide o sebi. Ker smo delali to delavnico prvič, je tudi mene presenetilo, kako dobro je bila sprejeta.

Vtisi udeležencev z delavnice





Sicer pa je september tudi mesec izobraževanja za nas in v oktobru že lahko pričakujete zanimivo poročilo o novostih v izobraževanju z Dunaja, kjer bomo črpali novo znanje.

Medtem nas čakajo nove naloge, NLP izobraževanja in tudi novi založniški projekti, o katerih pa več v naslednji številki Tržnice.
Vsa naročila in informacije na sledi@t-2.net.
Vabljeni tudi k hitrim prijavam v NLP izobraževanja, saj le-te prinašajo ugodnosti.
NLP pri nas ima **20-letno tradicijo**, najdaljšo v Sloveniji, ker:
- sodelujemo s tujimi trenerji,
- sodelujemo z domačimi trenerji, ki smo jih sami izobrazili,
- učimo to, kar smo zares praktično preizkusili in uporabili na treningu in coachingih,
- ponujamo tudi dodatno ponudbo za NLP, učenje in osebnostno rast (knjige, CD-je).

Nada Mulej

VSEBINA

Uvod	str. 1- 3
Vsebina	str. 4
Nekaj aktivnosti za coaching timov	str. 5
Lahkotno življenje - kako?	str. 6-7
Kako biti sproščen ob “strupenih” ljudeh?	str. 8-11
Tako prepoznate svoje vire moči	str. 12-13
Joharijevo okno- orodje za nov pogled na notranjega kritika	str. 13-15
Kako se sprostiti in spustiti ?	str. 17- 19
Kar še niste vedeli o tehniki Swish	str. 20-22
Pogoste napake coacha	str. 23-25
Timsko delo	str. 26-28
Prebrali smo za vas: Velika čarovnija	str. 29-30
Kaj je novega pri nas?	str. 31

Nekaj aktivnosti za coaching timov

Vsi, ki delamo s timi, se pogosto sprašujemo, kakšne dejavnosti naj ponudimo timu, da bomo ustvarili povezanost in medsebojno zaupanje.

V nadaljevanju je nekaj možnosti.

1. **Fotografije, slike**
   Z njimi ustvarimo drugačen način sporazumevanja in povezovanja med ljudmi. Uporabite lahko v ta namen pripravljene karte, tuje ali slovenske. Pripravite jih lahko tako, da izberete razglednice, že pripravljene karte ali pa različne motive nalepite na kartončke.
   Možna navodila:
   Izberi karto, ki predstavlja spremembo, ki se je zgodila med našim skupnim delom.
   Izberi karto, ki predstavlja zate naslednji korak.
   Izberi karto, ki ponazarja tvoje učenje.
   Izberi karto, ki predstavlja najboljša spoznanja in učenje.
   Izberejo lahko osebno karto in karto, ki predstavlja skupno izkušnjo.
   Seveda obstaja še veliko načinov, kako uporabiti vizualne karte v svojem coachingu za vsebine, kot so inovacije, sprememba, strateško načrtovanje ipd.

   2. Ustvari pot za naslednje korake. V coachingu imamo cilje, dejavnosti in zavedanje. Kateri so naslednji koraki, za katere se tim ali član tima zavezujejo?
   Kdo je za kaj primeren? Zapišite to na načrt ukrepov. Naslednji koraki so kot zemljevid za novo pokrajino. Če jih zapišemo na kartice, ima to še dodaten učinek, ki je precej močnejši, kot če zapisujemo le na tablo ali samo na papir

   3. Pohvala. Ko delamo s timi, je zelo pomembna medsebojna pohvala članov tima in spoštovanje. Taka kartica je dragoceno darilo, ki ga odnesejo člani s seboj domov.

   4. Metafore so močno orodje coachev. Lahko jih ustvarimo z risbo, fotografijami ali besedno. Kaj vam najbolj ustreza?
   Tudi za to lahko uporabimo kartice in ustvarimo celo svojo zbirko metafor.

Lahkotno življenje: kako?

Najbrž ste že ugotovili, da si včasih ljudje sami otežujemo življenje z neustreznim razmišljanjem. Vendar obstajajo načini, da si olajšamo življenje, ko spremenimo svoje mišljenje.

Nekaj priporočil, ki naredi vaše življenje lahkotno:

1) Manj razmišljaj. Naš um včasih najde odlične rešitve, a prav tako dobro zna tudi ustvarjati probleme. Lahko preverimo svoje stresne misli, se od njih ločimo in naučimo, koliko pozornosti jim bomo namenili. Pri tem nam pomagajo rešiti vprašanja in preobrati iz pristopa Work avtorice Byron Katie. Z njimi si zares olajšamo življenje.
Vedno znova se lahko vprašaš:
- Kdo bi bil brez svojih stresnih misli?
- Kako bi bilo zdaj tukaj brez mojih misli? Kako bi se ob tem počutil? Kaj lahko potem zaznavam?
Navadno je tukaj še veliko več, česar ne opazim, medtem ko s e oklepam svojih misli.

2. Ne jemlji vsega osebno.
Kar počnejo drugi, pravijo ali mislijo, navadno nima ničesar opraviti s teboj. Celo če se jezijo nate, se lahko vprašamo, čigava jeza je to. Njihova. Izvor jeze je pri njih, v njihovih prepričanjih, zato se ni treba jeziti zaradi tega, zaradi česar se jezijo drugi. Ne jemlji osebno, vsak ima svoje težave, strahove in omejitve, ki jih nosi s seboj.

3) Večkrat molči.
Ko prideš z delavnice v molku, lahko rečeš: Če ne govoriš, je veliko manj nesporazumov. Obstaja še drugačen način razumevanja: opazovanje, občutenje, poslušanje. Morda pa včasih ni potrebno vsega razumeti. Tudi to je ena od možnosti, ki zelo olajša življenje.

4) Opusti odpor.
Če se upiraš situaciji in sedanjemu trenutku, ker nočeš tega, kar je, je to tvoja težava. Ta stvar, proti kateri se (čeprav le v mislih) upiraš, se je zgodila že takrat, ko ti je tvoje mišljenje povedalo, da to ni v redu, da ti nisi v redu ali nekdo drug. To je resničnost. Ni potrebno, da ti je vse všeč, a obstajajo boljši načini kot odpor. Poišči jih!

5) Ne prehitevaj!

IZ naglice ne nastane ničesar dobrega. Naglica ustvarja stres in oži zaznavo. Predvidi odmore med delom. Saj želiš živeti še kaj dlje kot to leto, kajne?

Lahko s e za trenutek umiriš, vdihneš in usmeriš pozornost na srce. Vprašaj se:

Kaj je danes zares pomembno?

Kaj je zame v današnjem seznamu manj pomembno?

Poišči možnost, da kaj prečrtaš ali premakneš in se obdariš z več časa.

Kako si lahko še olajšate življenje?

Kaj lahko opustite? Kaj si lahko privoščite?

Kaj lahko jemljete malo manj resno?

Kje se lahko bolj igrate?

Kako se sprostiti ob »strupenih« ljudeh?

1964 se je moral ameriški sodnik Richter Potter Stewart v neki sodbi odločiti, ali je ljubezenska scena pornografska ali ne. Zveni preprosto, a Stewart je ugotovil, da na to vprašanje ni mogoče objektivno odgovoriti. Nazadnje je zapisal: »Vem, da je pornografija, ko vidim.« Podobno je s »strupenimi« ljudmi. Ni tako enostavno ugotoviti, kdaj imamo opravka z njimi, a navadno to opazimo.

Obstajajo »strupeni« ljudje?
A je sploh dovoljeno ljudi označiti za strupene? Mar ni vsak od nas produkt vzgoje v svojem socialnem okolju in zato ni kriv, da je, kakršen je?

In ali si tudi tako imenovani strupeni ljudje ne zaslužijo spoštovanja, tudi če drugim večkrat otežijo življenje? Torej je treba stvari poimenovati. Če se nekdo obnaša nemoralno, destruktivno ali nesocialno, potem to lahko poimenujemo. Potem lahko rečemo tudi, da se nekdo strupeno vede do mene in je torej strup zame, no, »strupeni palček«. V resnici obstaja zelo malo ljudi, ki so popolnoam strupeni. A verjetno vsi poznamo koga, ki mu to uspeva, kajne?

Kakšen je strupen človek?
Poskusimo z opisom situacije. Ko prideš v stik s takim človekom, ti zapusti občutek slabosti v trebuhu. Pogosto ne veš natančno, kaj je bilo. Veš pa, da ti ta stik ni dobro del, ker se počutiš ponižanega, umazanega, izkoriščanega in prevaranega, kot bi bil izpostavljen. Ko podrobneje pomisliš, lahko prepoznaš, kako je podoben strupeni veji, ki hoče zastrupiti tvoje čustveno življenje.

Nekaj tipičnih načinov takega vedenja:

- Strupeni ljudje pogosto začnejo prepir, v katerem bi preprost pogovor pojasnil temo v eni minut.
- Strupeni ljudje so pogosto ozkogledi in jih sploh ne zanima, kaj mislijo ali kako viidjo stvari drugi.
- Strupeni ljudje imajo redko občutek krivde , potem ko so prizadeli druge. Njihov občutek za prav-narobe je slabo izražen. Oni imajo prav, drugi se motijo.

- Strupeni ljudje pogosto pretiravajo in imajo konkretna pričakovanja do vašega vedenja, ne da bi to izgovorili. Če se ne držite njihovih neizgovorjenih pričakovanj, boste za to kaznovani.
- Strupeni človek vas postavlja pod čustveni pritisk. Skuša vam zbujati krivdo, ko npr. pravi, da ste slab človek, če ne plešete, kot oni žvižgajo.
- Strupeni človek laže, da bi uveljavil svoje interese, izpušča infromacije, jih spreminja ali širi govorice.
- Strupeni ljudje manipulirajo druge zaradi svojih interesov. Pri tem uporabljajo različne trike, lažejo, vam pripovedujejo, kar bi radi slišali. Pogosto so ljubosumni in zlonamerni. Če jaz nečesa ne dobim, tudi tebi ne privoščijo.
- Strupeni človek ima pogosto pretirana pričakovanja do drugih, ne da bi za to kaj dajal.

Seveda se vsi kdaj tako vedemo, kot je opisano. Vsi imam šibke trenutke in delamo napake, a zato še nismo strupeni ljudje. Strupeni človek pa se pogosto vede tako, kot je bilo opisano in je to zanj normalno, ne izjema. Pogosto se tudi »normalni«ljudje spremenijo v strupenega palčka, če se zanjdejo v izredni situaciji, npr. ko so zapuščeni ali ko jim umre ljubljena oseba.

Kako se vedemo do takih strupenih ljudi?
Ko opazim, da je nekdo zame strup, se odmaknem. To je naravni odziv. Če na sprehodu vidim, da kmetje škropijo polja s strupom, se obrnem in grem v drugo smer. Preprosto se jim umaknem s poti in problem je rešen. A ni vedno tako enostavno.

1. **problem:** Najprej moram ugotoviti, ali sploh gre za strupenega človeka. To zahteva zdravo samozavest in močan jaz.

Strupeni ljudje mi bodo poskušali dopovedati, da imam problem jaz, da je od mene odvisno, če imava težave med seboj. Včasih dolgo traja, da razumem, da nimam problema jaz, temveč drugi. Mnogi ljudje živijo leta s partnerjem, dokler nekoč ne spoznajo, da je njihov partner zanje strup. Morda imate leta probleme npr. s taščo ali tastom in šele potem spoznate, da vi niste vir problemov, temveč da imate opraviti s toksičnim človekom.

Prvi korak je torej prepoznavanje. Potem se pojavi nasldenji problem

2. **problem :** Nekaterim ljudem se lahko umakneš s poti, drugim ne. Družinski člani, sodelavci, predpostavljeni, sosedje ali prijatelji mojega partnerja – njim se ne morem preprosto umakniti s poti.

Za stike s temi ljudmi pa veljajo naslednja pravila:

Ne jemljite jih osebno. To je najzahtevnejši, a hkrati najpomembnejši nasvet. A kako ne jemati osebno, če vas nekdo dobesedno poškropi s strupom? Težko, zelo težko. Kajti bolj osebno jemlješ stvari, bolj čustveno reagiraš. To pa je narobe. Strupen človek živi od čustvenih reakcij.

Ker bi se mnogi najraje maščevali, se sosedski spori končujejo na sodišču ali s pretepi. Zapomnite si, da ne gre za vašo osebnost, za vašo vrednost.

Zaščitite se. Toksični ljudje pogosto žalijo na osebni ravni. Obtožujejo vas in vam vzbujajo občutke krivde.

O njihovih napadih lahko govorite z drugimi ali morda vodite dnevnik.

- Kakšno težo dajem sporočilom človeka, ki mi očitno hoče samo škodovati?
- Kaj je rekel, da bi me načrtno prizadel?
- Kaj od rečenega ustreza resnici in kaj ni tako?
- Za kaj hočem v resnici prevzeti odgovornost in se celo opravičiti?

Jasne meje

Strupeni ljudje pogosto prestopajo osebne meje. Pogosto ne počnejo stvari, ki naj bi jih glede na dogovore ali pravila lepega vedenja. V tem primeru je dobro posredovati jasna dejstva brez osebnih interpretacij.

S strupenimi ljudmi je treba govoriti jasno, brez vrednostnih sodb, čustev, gola dejstva.

Fokusirajte se na svoje cilje
Strupen človek se hitro zaplete v mrežo utemeljitev, pritiskov, laži, občutkov krivde, prizoževanj, očitkov in samopomilovanja. Pri tem je precej težko ohraniti mirno kri. Strupenim ljudem smo namreč navadno brezupno podrejeni.

Obstaja le ena pot: vedno znova usmerjati svoje misli v pravo smer. Pri tem pomaga preprosto vprašanje: .

- Kaj je tukaj moj cilj? Kaj je končni dosežek, ki ga želim?

Moj cilj v zvezi s strupenim šefom je npr., da si pridobim podporo kolegov in skupaj ustvarimo mrežo ali pa da si v 6 mesecih poiščem drugo delo .

Včasih mi preostane le to, da ohranim pokončno držo in se psihično in miselno zaščitim. Vedno pa je treba imeti cilj, na katerega se v stiku s strupenim človekom osredotočiš.

Lahko globoko vdihneš. Lahko se odzivaš premišljeno. Lahko počneš stvari, ki te peljejo bliže k cilju. Lahko deluješ, namesto da bi reagiral

Če je moj cilj odvisen od sodelovanja s toksičnim človekom, je to problem. Zato ostani osredotočen na svoje cilje, kar preprečuje, da bi se čustveno zapletal.

Pazi na svoj občutek krivde
Čudovito je imeti dobro razvito sočutje, a v stiku s strupenimi ljudmi kmalu postanemo izkoriščani. Morda se ti smili in je usmiljenja vreden, saj je zapleten v svoji mreži destruktivnosti, kar je gotovo slabo. A če imaš zdaj slabo vest, boš nemočno izpostavljena strupenemu človeku in lahko postaneš vosek v njegovih rokah.

Poišči si podporo. Tudi sami potrebujemo naklonjenost in ljubezen.
Ljubezen ljudi, ki na spodpirajo. Dobite si toliko podpore, kot je le mogoče. Strupeni ljudje namreč iščejo prepir, močna čustva in spletke. Nismo vsi ljudje miroljubni. Strupeni človek hoče vojno, tudi če govori drugače.

Takega strupenega človeka ne skušajte prepričevati.
Navadno ga ne zanima, kakšen je tvoj pogled. Ostaja v svojem »filmu« in hoče v njem nadaljevati. Zato postavite jasne meje in sledite svojim ciljem. To je vse, kar lahko storite.

Ne skušajte ga razumeti.
Težko otroštvo? Eno razočaranje za drugim? Osebnostna motnja? Mu je samo dolg čas? Razumevanje ne pomaga, zaradi tega se ne bo spremenil.
Gre za to da vi razumete sebe in se vprašate:
Kako lahko dosežem svoje cilje?

- Kje so moje meje in kako jih lahko jasno pokažem?
- Kako se lahko zaščitim?

Deluj, namesto da bi reagiral.
Ne reagiramo le na to, kar strupeni človek naredi. Bolje je, da se postavimo v delujoč položaj.
Vprašamo se:
Kako bi lahko jaz določal igro, ki jo igrava?
Kakšno reakcijo pričakuje od mene?
Kaj bi bilo, če sploh ne bi reagiral?

S čim bi ga presenetil?

Kakšna reakcija je najboljša, da se približam svojemu cilju? Delovati namesto reagirati. Nasloniti s e nazaj in dihati. Stvari opazovati od daleč.

Skratka: **Ostanite pri svojih ciljih in ne jemljite ničesar osebno**. Je to preprosto? Ne, ni.

A upoštevanje tega nam življenje s strupenimi ljudmi precej olajša.

TAKO PREPOZNATE SVOJE VIRE MOČI

1. **Zapišite svoje močne točke.**
   Vzemite list papirja in naredite seznam vseh svojih prednosti in močnih področij. Pomislite, da ne gre za sposobnosti, kakršne opisujemo pri zaposlitvenih intervjujih. Zapišite tudi domnevne zasebne sposobnosti in spretnosti, kot npr.: »Znam si dobro zapomniti podatke.« ali »Sem dobra gostiteljica.«. Pri tem se orientirajte na vprašanja: :

- Kaj dobro znam? Kaj so moje sposobnosti?
- Na kaj se dobro spoznam? Kaj so moje strokovne kompetence? Kaj so moji hobiji?
- Kaj mi gre lahkotno na mojem poklicnem podorčju? Zakaj?
- Kaj mi gre zlahka v odnosu do kolegov, do moža/žene, otrok, prijateljev?
- Spomnite se na svoje uspehe: Zakaj mi je uspelo?
- Kaj imajo drugi posebno radi na meni? Kaj cenijo?

2. Dopolnite seznam.
Poglejte seznam spodaj in dopolnite svoj seznam s sposobnostmi, ki jih še imate.

- **3. Pretehtajte svoje močne točke.**
  Pomislite kdaj na naštete sposobnsti. Označite pet krepkih točk, ki so posebej izražene pri vas.

- **4. Pridobite si mnenje drugih.**
  Prosite tri osebe, ki jim zaupate, za pomoč, po monkosti iz družinksega ali poklicnega ali prijateljskega kroga. Pokažite jim seznam močnih točk in jih prosite, da spontano obkrožijo tisto, kar mislijo, da velja za vas.
- Nazadnjeb naj označijo pet sposonosti, po katerih ste posebej odlikujete. Presenečeni boste, kakšne moči drugi zaznavajo na vas. Primerjajte oba seznama in dopolnite svojega.

PRIMERI MOČNIH PODROČIJ

- Dober nastop
- Prožnost
- Prodornost
- Intuitivnost
- Prepričljivost
- Kreativnost
- Analitične sposobnosti
- Zavzetost
- Odločnost
- Humor
- Vzdržljivost
- Potrpežljivost
- Pripravljenost
- Sposobnost samospoznavanja
- Samozavest
- Samoiniciativnost
- Timske sposobnosti
- Sposobnost reševanja konfliktov
- Sposobnost uživanja
- Samostojnost
- Učljivost
- Radovednost
- Zanesljivost
- Uravnovešenost
- Sposobnost koncentracije
- Sposobnost vodenja
- Spontanost
- Navdušenje
- Avtoriteta
- Odgovornost
- Prilagodljivost
- Sočutje
- Prepričljivost
- Sposobnost izražanja
- Muzikaličnost
- Organiziranost
- Sproščenost
- Odprtost
- Sposobnost poslušanja
- Natančnost
- Pripravlejnost na eksperimentiranje
- Samomotiviranost
- Razsodnost
- Sposobnost delegiranja

Torej se osredotočjate na svoje krepke točke, namesto na negotovost.

Preverjajte, ali res uporabljate vse svoje najboljše sposobnosti. Tako krepite svojo samozavest in se lažje osredotočite na dolgoročnejše cilje.

Vir: selbstamanager.com

Joharijevo okno – orodje za nov pogled na notranjega kritika

Joharijevo okno je odličen model, ki pomaga klientom pri coachingu prepoznati, kako se vidijo sami in kako jih vidijo drugi.

Ljudje radi delamo predpostavke. Če nekdo gleda gor in dol, npr. predpostavljamo, da presoja našo obleko ali videz. Morda v resnici misli, kako odlično smo videti. Predpostavke zato prebujajo notranjega kritika, ki si izmišlja največkrat nesrenične zgodbe in ustvarja nepotreben stres. Oglejmo si Joharijevo okno pobliže.

1. kvadrant – levo zgoraj je polje »Odprta arena«

Gre za tisto, kar ti veš o sebi in tudi drugi vedo o tebi. Veš npr. da si prijazen in drugi potrjujejo, da to drži.

Cilj: Razišči **s svojim klientom, kaj** je res o njih in jim pri tem pomagaj.
Lahko so pozitivne izjave, kot npr.: »Sem dobra poslušalka.« Lahko so tudi bolj negativne izjave, kot npr.: »Sem perfekcionist in to tako vpliva na moje življenje, da ob tem partner čisto ponori.«

Kot vsako orodje coachinga nam tudi to pomaga razumeti, da je zavedanje prvi korak k pozitivni spremembi.

2. kvadrant (desno zgoraj, »slepa pega«)
Sem spadajo stvari, ki jih o sebi ne vemo, a jih drugi vedo. Ta slepa pega je lahko pozitivna ali negativna. To so trenutki, ko vam nekdo reče »Res si čudovit-a na tem področju ...« in ste presenečeni. Lahko pa je odziv tudi: »A res, tega nisem vedela o sebi.«

Cilj: S klientom bolje razvijemo to področje in tako okrepimo njegovo samozavest. **Pomagamo mu razviti samozavedanje** in poiskati vire moči, ki jih sam ne vidi.

Če je videti veliko negativnih idej, mu pomagajte preokviriti pogled. Ko to naredite, mu lahko pomagate poiskati poti, kjer lahko raste.

3. kvadrant (levo spodaj – skrito področje)
To je tisto, kar veš o sebi, a drugi ne vedo. Gre za tisto, ob čemer naredimo prijazen obraz ali o čemer mislimo, da je treba molčati, ker nas sicer ljudje ne bodo imeli radi. Gre za našo negotovost in strahove.
Primer: Bojim se, da me ne bodo marali, ko bodo ugotovili, da nisem diplomiral ali način, kako sem videti, ko sem brez make-upa itn.

Resnica je, da ljudje ljubijo tiste, ki so resnični in pokažejo svojo ranljivost. Potem se povežejo z vami na veliko globlji ravni, kot če se skrivate.

Cilj: Delaj s klientom tako, da razkriješ vse negotovosti, **razišči najslabši možni scenarij, delaj z njim na omejujočih priepričanjih. Zagotovi jim, d a je strah nekaj normalnega, ko želimo doseči nekaj novega.** .

4. kvadrant: (levo zgoraj, »neznano področje«)
To področje je neznano vam in drugim; včasih mu pravimo neznani jaz. Vedno je najprej malo nenavadno, a ko se poglobimo, najdemo v tem smisel. Primeri so nezavedna prepričanja, strahovi, pogojevano vedenje itn.

Primer: Včasih vemo, da nas nekaj ustavlja, a nismo prepričani, kaj to je. Lahko bi bila izkušnja, ki mora biti razkrita in sproščena, ali pa celo skriti potencial.

Cilj: Pomagajte klientu *začeti pot samoraziskovanja. Pomagajte mu, da bo zasijal skozi področja, ki so ga doslej ovirala.*

Joharijevo okno je tako odličen model za komunikacijo in pomoč klientom, da se naučijo nekaj o sebi. Morda imajo slepe pege, skrite strahove in negotovosti. Ko jih raziščejo in se o njih pogovorijo, spoznajo, da niso njihovi strahovi in da je le-te mogoče premagati.

Kaj pa se ob tem lahko naučite vi kot coach?

KAKO SPUSTITI IN SE SPROSTITI

Ironija je, da je eden najboljših načinov, da se sprostimo ob stresu, spustiti vse. Nemci imajo zanimiv izraz »loslassen«, ki opisuje gibanje konja, ko se popolnoma sprosti in zaupa jezdecu. Takrat njegovo gibanje postane lahkotno, radostno in tekoče. Lahko se oklepamo svoje ideje o ustreznem življenju, a le sproščenost ustvarja pravi občutek harmonije. Izpolnjeno življenje zahteva popolno zaupanje, da nas vesolje podpira od prvega diha in da nas ves čas uči življenjskega plesa. V coachingu je sposobnost sprostitve zato nekaj temeljnega, kar lahko prakticiramo z majhnimi koraki.

Nekaj idej: .

1. Sprosti svojo potrebo po sproščenosti.
Pred kratkim sem slišala mamo, ki je pripeljala svojo 6-letno hčer na plesne vaje, kako jo je spodbujala: »Daniela, daj, vsaj poskusi se sprostiti!« Seveda uboga Daniela ni zmogla niti trenutka sproščenosti pred in po vaji, ne glede na to, kako zelo je poskušala. Problem s »poskušanjem sproščenosti« je seveda sporen – v trenutku, ko začneš poskušati, že nisi sproščen.

Za začetek zato opusti potrebo po sprostitvi. Prav zdaj zaznaj napetost v svojem telesu, preveri, ali je tvoje dihanje zadržano, plitvo, obrazne mišice napete, trebuh zakrčen. Nato preveri svoje mentalno stanje. Si popolnoma miren ali zaskrbljen, prestrašen, v stresu? Ne glede na to, kaj zaznaš, globoko vdihni in ... se ne sprosti. Reci si, da je vse prav, da si lahko natanko toliko napet, kot si. Samo občuti, kar čutiš. A ni ti sproščujoče?

2. Sprosti svojo pozornost
Ko znaš ravnati s svojo oviro »poskušanja«, je naslednja stvar, ki jo je treba sprostiti, tvoja pozornost. To je nasprotje tega, kar so ti odrasli povedali kot otroku, ko so ti rekli, da se osredotoči na eno stvar. Zdaj bomo starše in učitelje ignorirali, kajti tak fokus preprečuje sproščenost. Namesto tega poglej okrog sebe in najdi nekaj, kar postane središče tvojega vidnega polje, npr. cvet, točka na steni ipd. Potem ne da bi odmaknil oči od cilja, razširi pogled tako, da ta vključi ne le točko, temveč tudi vse drugo okrog nje, ves prostor za njo. **Pomisli na cilj kot pomemben in vse drugo kot nepomembno. Potem zaznaj vse, kar vidiš, kot enako pomembno. Zgoraj, levo, desno ..., vse je pomembno.**

Si to naredil? Morda si zaznal, da se je tvoja pozornost odprla, prav tako um in telo. Morda so tvoje mišice postale prožnejše. Morda si pozabil skrbeti. Morda se v trenutku, ko nehaš misliti, spoloh več ne moreš spomniti, kaj se je zgodilo. V nasprotju z običajno zavestjo si zdaj brez misli, pozoren in sprejemljiv. Sproščaj tako svojo pozornost v različnih situacijah: ko kuhaš, čistiš, pišeš ... Ko ti pozornost odtava, se spet vrni nazaj v to stanje sproščene pozornosti.

3. Sprosti se v »karkoli se dogaja zdaj.«
Novinarka Margaret Fuller je nekoč objavila znano misel: »Sprejemam vesolje, kakršno je.« K temu je esejist Thomas Carlyle pripomnil: »Za vraga, saj je boljše!« Upiranje realnosti je izčrpavajoče, nenehno prerekanje in pritoževanje vodi k slabim dosežkom. Mnogi klienti bežijo od preprostih dejstev življenja. Naj se skušajo sptorititi v to, kar se je zgodilo?
Karkoli se dogaja v tem trenutku in je zunaj vašega nadzora (v tej minuti, v tej uri), dovolite, da je. Vsaj za nekaj minut, ko berete ta zapis, nehajte poskušati spreminjati to stvar. Občutite, koliko energije je napolnilo ta prazen prostor.

4. Sprosti standarde, zahteve, ki jih nikoli ne boš dosegel.
Eden od razlogov, zakaj se mnogi upiramo sedanji situaciji, je, da ne ustreza našim pričakovanjem. »To ni prav!« si mislimo. »Nisem se hotel razvezati, biti osamljen, bolan, doživeti mobinga v službi ... itn. »Moj namen je biti popoln primer duhovno razvitega, bogatega, inteligentnega in srečnega človeka!« Veliko sreče! Ne glede na razloge – medijske podobe, zahteve staršev, pričakovanja testov ali kombinacijo vsega – hrepenenje po vsem tem in nenehno prizadevanje nas lahko vodi vedno dlje od resnične sreče. Opazujte prostor, poln ljudi, sodelavce, mimoidoče na cesti: Koliko od njih mislite, da ustreza vašim zastavljenim standardom?

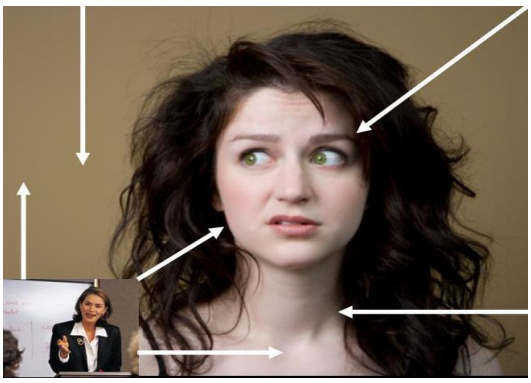
Torej sprostite svoja pričakovanja v prostor, kjer so vsi ti ljudje dovolj dobri, da obstajajo, občutijo, zaslužijo sočutje. Zamislite si, da svoja merila tako znižate, da je vse, kar se dogaja, da so vsi, ki jih srečujete, dovolj dobri. Če boste to naredili zase, vas to še najbrž ne bo izstrelilo do nebes, morda pa se boste začeli počutiti malo bližje njim.

5. Sprosti svoj odpor do negotovosti
Vsakršen poskus narediti kaj nenavadnega, nam vzbuja negotovost. Opuščanje nadzora. Ko se soočamo s tem, česar ne poznamo, smo podobni Hmaletu, ko se odločamo, da raje ohranjamo znano, kot da bi poleteli nekam, v neznano. Samo če se bomo dovolj oklepali znanih rok – kot pravkar rojeni novorojenček v nas – se nič nepričakovanega ali neprijetnega ne bo več zgodilo.
To nas oddaljuje od mnogih življenjskih priložnosti in pustolovščin. Če ne bi nikoli zapustili maternice, ne bi nikoli izkusili sveta. Kot pravi duhovni pisec Mark Nepo: »Smo samo bitja, ki iščejo varnost, in ko to počnemo, izgubljamo iskro raziskovanja in pustolovščine v sebi. "
Sprostimo svojo potrebo po gotovosti, nadzoru in spet bomo pridobili nazaj svojo iskrivost. Torej preizkusimo ideje, ki so bile opisane in za pet minut sedimo v tih in miren prosor. Z vsakim izdihom v mislih ponovite: »Zdaj sem umrl.« In z vsakim vdihom si recite »Zdaj sem ponovno rojen«. Obe izjavi sta resnični. Z vsakim trenutkom odhajamo, sedanjost izgineva v preteklost in novi Ti stopa v svet. Ko s e lahko sprostiš v smrt in novo rojstvo, se lahko soočiš z vsem. Pet minut ponavljaj to. Umri in se ponovno rodi, umri in bodi rojen ...

Vsak trenutek je priložnost, da si na novo rojen, je čas za napetost in sprostitev, za stiskanje in popuščanje. A to ni cilj.
Ko si nehamo prizdevati, ko izbiramo,sproščamo svojo pozornost, sprejmemo, karkoli se dogaja, sprostimo svoje kritična merila in dovolimo življenju, da teče po svoji negotovi poti, se naša izkušnja sprosti, se spremeni od boleče in prestrašene v zanimivo. Moči, ki nas spremljajo, nas naučijo prepuščanja in nam pokažejo, kako radostno in dragoceno je lahko življenje.

Vir: http://www.oprah.com/inspiration/how-to-be-less-controlling

O SWISHU IN NATANČNOSTI



Znana trenerka NLP-ja in terapevtka Connirae Andreas, ki že leta vodi intenzivna izobraževanja,predvsem iz metode Core Transformation, je objavila zanimivo razlag o tehniki, ki jo mnogi NLP uporabniki in trenerji razlagajo in demonstrirajo, a le redki so pri tem dovolj natančni. To nenatančnost primerja s tem, kako bi bil videti lamborgini, če bi mu nataknili kolesa od voza.

Pri pregledu 16 videov, ki so objavljeni na spletu, Connirae ugotavlja veliko temeljnih napak. V njih je videti, da se mnogi trenerji ne zavedajo, da je pomembno ne le vedeti, kaj delaš z neko tehniko, temveč vedeti tudi, **zakaj** nekaj počnemo, ko uporabljamo ali demonstriramo tehniko.

Vzorec Swish je hiter način, s katerim lahko spremenimo nezaželeno navado ali neustrezen odziv, zato ima široko uporabnost. Swish je razvil Richard Bandler v zgodnjih 80. letih in tehniko prvič opisal v knjigi *Using Your Brain for a Chang*e. Connirae je zelo pogosto uporabila to tehniko pri delu s klienti in pri tem zbrala veliko izkušenj. Tako v knjigi *Change Your Mind—and keep the Change* doda več podrobnosti, vključno s tisto, kako oblikovati Swish v avditivnem kanalu. Skupaj z možem Steveom je posnela tudi dve demonstraciji standardnega in t.i. »Designer swisha« s primeri uporabe.«

"Standardni" swish uporablja velikost in svetlobo (ali velikost in oddaljenost)

Swish je pogosto uporabljen, tako da z njim demonstriramo npr. odpravljanje grizenja nohtov, saj pri tem lahko ugotovimo, kaj klient *vedno* doživi, tik preden se pojavi **problemsko vedenje ali odziv** – roke namreč premakne proti obrazu, preden grize svoje nohte.

Ko najdemo to ključno, sprožilno sliko, je naslednji korak, da **prikličemo želeno** »sliko samega sebe« v prihodnosti, ko za nas grizenje nohtov ni več tema/težava.

Klienta prosimo, da pogleda sliko o sebi disociirano, kot tridimnezionalni portret. Pogled na to pozitivno sliko ponuja močno motivacijo in sproži nezavedni porces za razvijanje načinov, da bi postali kot model v predstavi. To ustvari smer za spremembo na višji ravni identitete, v nasprotju s tem, če samo izberemo ustrezno nadomestno vedenje. Ta želena samopodoba

deluje najbolje, če jo vidimo brez konteksta ali ozadja ***in ne z določenim*** vedenjem. Vsako ozadje omejuje posplošitev, in predstava o specifičnem vedenju **omejuje spremembo tega vedenja**.

V naslednjem koraku klienta prosimo, da si ogleda **ključno (sprožilno**) sliko, npr. roke, ki se pomika k obrazu. Slika naj bo velika in svetla in v tej sliki naj bo nekje tudi mala, temna ciljna, slika **želenega prihodnjega jaza**. Potem klienta prosimo, da na hitro dovoli, da, želena slika postane **velika in svetla**, medtem pa se ključna (problemska) slika **skrči in potemni**.To poveže sprožilno sliko z želeno sliko, tako da lahko vedno, ko smo v situaciji, ko se lahko sproži nezaželeno vedenje, zagledamo takoj želeno sliko.

Po prekinitvi klienta prosimo, da spremeni sliki in to ponovi z vmesno prekinitvijo – vedno od problemske v ciljno sliko. Po 7-10 ponovitvah problemska sprožilna slika navadno izgine ali postane nepomembna, namesto nje se pojavi ciljna slika. To je tudi test, da je tehnika uspela. Drug način je, da prosimo klienta, naj ponese roko k obrazu in ustom.

Disociirana ciljna slika daje močno motivacijo za spremembo, ne da bi ponudila način, kako natančno s e bo sprememba zgodila, zato jo prepustimo nezavednemu procesu klienta. Sprememba je navadno trenutna, instantna, klient se je niti ne zaveda. Pogosto samo zazna, da je zdaj »samo drugačna oseba, ki sploh ne misli na grizenje nohtov. Če bi bila slika sebe asociirana, bi to predpostavljalo, d a je oseba že postala to, zato ne bi bilo motivacije za spremembo

Ta standardni swish navadno dobro deluje kot uvod v vzorec. A tu je še precej pomembnih podrobnosti. Uporablja se velikost in svetloba slike, ker pri mnogih ljudeh ti dve spremenljivki krepita notranji odziv na sliko, pa naj bo prijeten ali neprijeten. V idealnem primeru to testiramo in pogosto uporabimo drugo vizualno (ali avditivno) podmodalnost (zaznavni odtenek) , ki prikliče najmočnejši notranji odziv pri določemem klientu.

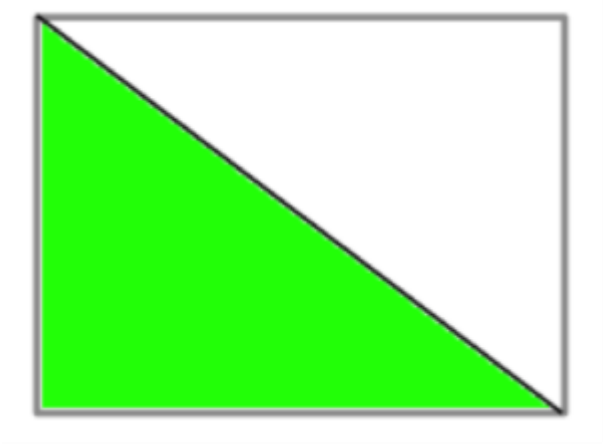
Standardni swish ne ne vsebuje treninga, kako priklicati ključno sliko, če ni ustrezne zunanje slike (kot je roka, ki s e premika k ustom). Ne testiramo, da bi se prepričali, ali ima klient močen pozitiven odziv na sliko o sebi. Ni mišljeno, da bi iskali pozitiven namen problemskega stanja ali kaj storiti, da bi ga zadovoljili. Ni sugestij za to, kako se znajti, če test na koncu pokaže, da proces ni deloval. Ničesar ni, zaradi česar bi npr. oblikovali swish v drugih podmodalnostih itn. Kljub tem oemjitvam je Standardni swish dober način, da se naučimo strukture procesa; trening lahko dodamo kasneje.

Pomen želene ciljne slike samega sebe

Najpogostejša napaka (najdemo jo tudiaan videoposnetkih) je, da namesto želene podobe sebe klienta prosimo, da izbere **določeno nadomestno vedenje**. Če uporabimo konkretno vedenje namesto ciljne samopodobe, se zgodi napaka. (kot npr. pri Robertu Diltsu in njegovi Enciklopediji NLP). “Oblikuj miselno sliko sebe, ko uporabljaš določeno vedenje, ki si ga želiš uporabljati namesto kajenja.« Dilts je veliko pisal o moči spremembe identitete, zato je ta osnovna napaka presenetljiva. Zavestno izbrana slika specifičnega vedenja ponuja le eno možnost, ki morda ni najboljša v primerjavi z neskončnim številom možnih izbir ter pozitivne samopodobe, ki jo lahko najde nezavedno.

Če kreiraš prizor s problemskim vedenjem, je bistveno spremeniti podmodalnosti, ne vzorca swisha. To lahko deluje, a ne bo daleč tako učinkovito zaradi več razlogov. Pozitivna samopodoba je veliko bolj močna motivacija, kot videti »sebe, ki je zdaj brez tega problema.«

Ko slika problemskega stanja postaja manjša in temnejša, neugoden občutek izginja in se krepi prijeten občutek. Izginja**, istočasno** pa ciljna slika sebe postaja vedno večja in svetlejša in se prijeten občutek krepi. Ta nežna sprememba je prikazana na kvadratu spodaj..



V nasprotju s tem je diagram za preprosto spremembo iz enega stanja v drugega prikazan na pravokotniku, kjer se nenadna sprememba zgodi v trenutku. To se lahko zgodi, a povezava ni trdna.

Dilts v svojem članku opisuje tehniko in njeno izjemno moč, ki temelji na spremembi podmodalnosti, a to je le delna resnica. Ta sprememba lahko **samo okrepi** obstoječe občutke, ki so odziv na dve sliki: problemsko in ciljno. Če ti občutki niso zelo intenzivni, sprememba podmodalnosti ne ustvari velike razlike. **Zato je zelo pomembno, da je odgovor na ključno sprožilno sliko zares neugoden in odziv na ciljno sliko čim bolj močan**. Zato je tudi pomembno oboje testirati.

"Poglej to sliko prihodnjega jaza, za katerega grizenje nohtov ni več problem: kako bi opisal to sliko?« Opazuj nebesedne in besedne odzive. Če je odziv slab, naredi, kar je mogoče, da ga okrepiš, pred procesom. Pogosto je treba okrepiti podmodalnosti ali razrešiti nekongruentnost.

Pomemben del je test. Če ta ne deluje, je potrebno proces nekajkrat ponoviti. Nobeden od videov, objavljenih na Youtube tega ne vsebuje.

Vir: Connirae Andreas

Pogoste napake coacha

Pri delu osebnega coacha se pogosto dogajajo napake, ki jih velja obiti. Iz izkušenj coachev je znano, da te napake lahko vplivajo na dinamiko med coachem in klientom. Nekatere od teh napak so zelo očitne, druge bolj subtilne.

Tipične napake, ki jih delajo coachi pri svojem delu:

Hitre predpostavke
Ustvarjanje hitrih predpostavk glede okoliščin klienta in njegovega življenja, ne da bi popolnoma razumeli veliko sliko, je lahko kritična napaka coacha. Predpostavke in domneve glede njegovih prepirčanj, občutkov, pogledov, vrednot, virov moči in slabosti lahko precej vplivajo na potek coachinga.

Slabo poslušanje
Če ne poslušamo aktivno klientovih besed in občutimo občutkov, ki so za njegovimi besedami, to lahko vodi k nesporazumom in v napačno smer.

Ne parafrazira osebnega razumevanja.
Če coach ne povzema klientovih besed, verjetno ne bo »ujel« jasnega sporočila iz klientove perspektive**.** Parfaraziranje omogoča klientu, da popravi nesporazume ali predpostavke, ki si jih ustvari coach.

Obsojanje ali kritiziranje klienta.
Coach ves čas svojega dela ostaja nevtralen glede teme, vodi predvsem z močjo dobrih vprašanj, ko se dotika občutljivih tem. Če tega z določenim klientom ne more, naj takšen coaching čim prej prekine.

Uporaba e-pošte za občutljiva sporočila.
Občutljive teme je potrebno prediskutirati osebno, saj to zmanjša možnost nesporazuma.

Biti preveč linearen, opitimističen ali uakzovalen.
Coach vodi klienta po poti z realističnimi in kreativnimi cilji. Vse, kar se odmiak od te poti, ni pravi coaching.

Govorjenje o sebi.
Klient vam je plačal vaš čas in delo. Ne zanimajo ga podorbnosti iz vašega življenja, razen če niso neposredno povezane z njegovimi okoliščinami. Celo takrat je potrebno to posebej poudariti in razmejiti

Prelom zaupnosti.
Vse, kar se razpravlja med coachem in klientom, je zaupno. Zato o klientovih temah coach ne razpravlja z nikomer, tudi s svojim partnerjem ne.

Delo in osebni sistem prepičanj.
Vsak klient ima oseben sistem prepričanj in ta so precej različna od coachovega, zato naj le-ta ne predpostavlja, da verjame to, kar verjame klient.

Zaščita klienta.
Klienta ni mogoče zaščititi pred porazim, zavrnitivjo, pred napakam. Tak coaching ni produktiven. Le če tudi delamo napake, se učimo, tuid če smo atvrnjeni, je tako.

Klintu poamgamo razumeti poraz, zavrintev in napake. Čer se učimo iz teh dogodkov, se tako pripravljamo za prihodnost.

Obljubljanje rezultatov.
Ničesar ni gotovega, tudi predvidljivost učinkovitosti v nepredvidljivi naravi človeka ne. Zato coach ne obljublja rezultatov. Klientu prikaže možne izide, noben od njih pa ni zagotovljen. Vsak izid je namreč predvsem odvisen od klientove zavzetosti in predanosti cilju.

Sprejmemo klientove nerealistične sanje in želje
Mogoče je, da klient ne razmišlja realistično glede svojih sanj in ciljev. Narava coachinga je tudi »prizemljiti« osebo v realnost, razširiti njen horizont in hkrati razčleniti njene cilje v obvladljive korake. Ne gre za to, da klientu jemljemo pogum, gre za to, da fokusiramo njegovo pozornost na en korak hkrati na poti do cilja.

Se izognemo klientovim denarnim problemom
Če to sprejmemo ali ne – denar je običajno bistvo večine klientovih problemov. Ko se uspešno sooči s to temo, s e pogosto odprejo vrata v svet novih priložnosti. Morda ni vedno denar, temveč bolj klientova perspektiva glede denarja, ki najbolj boli. Ko spremeni svojo perspektivo, čudežno izgine tudi problem z denarjem.

Previsoka ali prenizka pričakovanja do klienta.
Če od klienta preveč pričakujemo, postane preobremenjen, če imamo prenizka pričakovanja, pa s e jim klient prilagodi. Zato naj se coach osredotoči na klientove potrebe in ga učinkovito vodi na poti najmanjšega možnega odpora in največjega zadovoljstva

Kot v vsakem poklicu je tudi pri delu coacha umetnost ravnovesje med tehnikami, strategijami in orodji, ki jih uporabljamo, da bi ustvarili pozitivne spremembe v življenju drugega. Pri tem smo pripravljeni biti pozorni na vsako besedo, vedenje, dejavnost, da bi tako čim bolje prepoznali klientove potrebe in mu jih pomagali izpolniti v prihodnosti.

Vir: www.matrix.com

TIMSKO DELO

Morda tudi vi pogosto vodite delavnice timov ali vodite time in se sprašujete, kaj se bo zgodilo, ko se bodo udeleženci vrnili na delovna mesta. Bodo uporabili novo znanje in veščine ali se bodo vrnili k staremu, neproduktivnemu vedenju?

Morda je bil veseli dan ali dva na izobraževanju zanimiva prekinitev vsakdanje delovne rutine, toda ali bodo sodelavci ali udeleženci zares prenesli naučeno v delovni vsakdan?

Prepogosto naročnik izobraževanja pa tudi sami izobraževalci načrtujejo aktivnost, ne da bi imeli pred seboj realen cilj. To se lahko kmalu izkaže kot zapravljanje časa in tudi zaupanja sodelavcev/udeležencev.

Vaje za oblikovanje tima so lahko zelo učinkovit način za povezovanje, sodelovanje in uporabo potencialov vseh udeležencev, a le takrat, če so aktivnosti skrbno načrtovane. Za vsako vajo naj se skriva namen, npr. izoboljšati sposobnosti za reševanje problemov v timu ali okrepiti veščine ustvarjalnosti.

Kako torej načrtovati takšen timski dogodek?

Najpomembnejši korak pri načrtovanju je **začetek**: predstavljajte si, s kakšnimi izzivi se srečuje vaš tim. Le tako boste lahko izbrali vaje, ki bodo učinkovite in bodo pomagale preseči sedanje stanje.

Vzemite si čas in razmislite o **sedanjih timskih prednostih in pomanjkljivostih**, krepkih in šibkih točkah.

Postavite si vprašanja:

- Obstajajo spori med posameznimi ljudmi, ki ustvarjajo »naveze« znotraj tima?
- Se člani tima dobro poznajo med seboj?
- Se nekateri člani osredotočajo na svoj uspeh in pozabljajo na timski rezultat?
- Ali slaba komunikacija upočasnjuje napredek tima?
- Se nekateri člani upirajo spremembam in to vpliva na sposobnost napredovanja?
- Potrebujejo člani več navdušenja, spodbude?

Ko razmislite o teh vprašanjih, lahko začnete načrtovati timske aktivnosti.

Obstaja na stotine timskih vaj, ki razvijajo zelo različne veščine in spretnosti. Nekatere temeljne se ukvarjajo predvsem s temami komunikacije, sodelovanja in zaupanja v timu.

Nekaj tipičnih primerov vaj za omenjene teme

Izboljšanje komunikacije v timu

- **Risanje s hrbtom proti hrbtu**
  Razdelite udeležence v pare, ki se usedejo s hrbtom proti hrbtu. Enemu do njih damo fotografijo/risbo/sliko, drugemu papir in svinčnik. Zdaj prosimo osebo A, da daje besedna navodila B-ju, ki nariše čim bolj natančno vsebino slike. Ko končata, se pogovorimo ob vprašanjih:
  - Kako ste zadovoljni s točnostjo risbe?
  - Kako dobro je oseba A opisala sliko?
  - Kako si je oseba B interpretirala navodila?
  - Kje so bile morebitne težave pri posredovanju in sprejemanju sporočila?

- **Scenarij preživetja**
  Ta vaja spodbuja tim h komunikaciji in iskanju soglasja, da bi »preživeli«.
  Skupini opišemo, da je posadka aviona, ki je pravkar padel v ocean. V bližini je pust otok in vsi člani so v rešilnem čolnu, kjer jim je na voljo 12 predmetov. Z njimi morajo preživeti na otoku. Katere predmete bo izbral tim in jih razvrstil po pomembnosti? Kako se bodo odločali? Kako bodo razvrstili vsak predmet?

Odpravljanje stereotipov in pritoževanja

- **Zabava stereotipov** je zabavna vaja za srednje velike ali večje skupine. Na lističe zapišemo osebe z različnimi osebnostnimi lastnostmi (glej seznam) in vsaki osebi pripnemo enega na hrbet. Ne pokažemo, kakšna je vsebina listka na njihovem hrbtu. Vidijo lahko torej vse druge listke na hrbtih, le svojega ne.
  Potem prosimo vsakega člana, da si predstavlja, kakšna oznaka je na njegovem/njenem hrbtu in postavlja vprašanja o tem: »Sem moški?« »Sem atlet?« »Sem zabaven?« itn.
  Člani tima odgovarjajo le z DA ali NE, mi pa spodbujamo člane k postavljanju vprašanj za čim več različnih ljudi.
  Nekaj možnih tipov:
  - avtomehanik
  - dobitnik olimpijske medalje
  - profesor
  - natakar v restavraciji s hitro hrano .
  - poštni uslužbenec
  - fimski igralec itn.

Ustvarjanje soodvisnosti in zaupanja

- **Moje polje** – Čudovita vaja, če imate nekaj več prostora ali ste na prostem. Ustvarite »moje področje« z uporabo stolov, žogic, škatel ali drugih uporabnih predmetov, ki so pri roki in so lahko potencialna ovira. Pustite dovolj prostora med njimi, da lahko nekdo hodi vmes.

Razdelite udeležence v pare in bodite pozorni na to, kdo dobro sodeluje in kdo ne. To je dobra priložnost, da sodelujejo ljudje, med katerimi je čutiti nezaupanje.

Eden od para ima zavezane oči in mu ni dovoljeno govoriti. Njegov partner stoji zunaj »njegovega« polja in daje besedne napotke, ko pomaga drugemu v paru ostati v »njegovem polju« , se izogniti vsem oviram in doseči drugo stran področja.

Preden začnete, dajte partnerjema nekaj minut za dogovor, kako bosta komunicirala. Razložite tudi pravila igre in posledice, ki se bodo zgodile, če »sprehajalec« naleti na oviro: svojo pot bo začel ponovno od začetka.

Timsko delo je podobno teku na dolge proge – zanj treniramo skoraj vsak dan. Zakaj? Ker le z rednim, nenehnim treningom in vajo imamo priložnost zmagati.

Oblikovanje in delovanje tima deluje podobno. Večina mendžerjev načrtuje enega ali dva dogodka na leto za tovrstno učenje. Optimalno bi bilo, da bi poleg več treningov sledilo tudi spremljanje članov tima pri prenosu znanja v prakso.

Trening timov bi naj postal del kulture podjetja in del tedenske ali vsaj mesečne rutine v podjetju. To bi pomagalo sodelavcem k večjemu zaupanju, medsebojnemu učenju in več zabave.

Mnoga podjetja uporabljajo za timski trening športne aktivnosti. Res je zabavno veslanje po divjih vodah ali igranje golfa. Nekaterim bo to všeč, a tisti, ki niso navdušeni za to vrsto športov, bodo prej doživeli nemotiviranost. Zato načrtujte dogodke, v katerih res gre za soodvisnost ljudi pri doseganju rezultata ali dosežka in se izognite tekmovalnosti. Bolje je postaviti timu izziv, ki ga skupaj rešujejo, kot pa oblikovati tekmovalno situacijo.

Prebrali smo za vas

lizabeth Gilbert: Velika čarovnija, Mladinska knjiga, 2016

Avtorica dveh znanih uspešnic, Jej, moli, ljubi in Pečat stvarjenja, nas s to knjigo povezuje s svojim notranjim kreativnim glasom, s čimer dosežemo občutek izpolnjenosti in zadovoljstva. Šele ko sledimo svojim sanjam in premagamo strah, živimo res svoje življenje.
Poudarja, da je za kreativno življenje potreben pogum, saj le z njim lahko odkrivamo skrite zaklade v sebi.
Avtorica pravi, da se ustvarjalnost v nas rodi, ko postane močenjša od strahu. Žal zaradi mnenj okolja pogosto ne sledimo svoji strasti, radovednosti in navdušenju. Obvladujejo nas strahovi, da nismo nadarjeni, da drugi znajo bolje, da nas bodo kritizirali, nam ukradli ideje, da smo prestari, premladi, da bomo koga prizadeli itn.
Avtorica ponuja za to recept:
Če se bojiš oceana, pojdi noter v ta ocean!
Če te je strah snega, pojdi kidat sneg!
Strahu na področju ustvarjalnosti namreč ne potrebujemo. Namesto da se proti njemu borimo, mu napravimo veliko prostora.
Avtorica piše tudi o tem, kako se pojavijo ideje. Zdi se, kot da krožijo okrog nas in iščejo voljne človeške partnerje. Ideje nas skušajo omrežiti in če jih ne sprejmemo, nam pošljejo signale.
Če te signale prepoznamo, lahko sodelujemo z navdihom ali pa ne. Pomembno je, da sledimo svoji radovednosti, zastavljamo vprašanja, opazujemo, raziskujemo, smo odprti.
Izda nam še eno skrivnost: Pomemben, celo večinski del ustvarjalnega življenja je nič kaj bleščeče, *disciplinirano delo.* Opozarja, da nalepke "genijev, gurujev in drugih superlativov" jemljejo ljudem sposobnost, da bi se jemali lahkotenje in bi svobodno ustvarjali.
Govori tudi o virih, ki jih je dobila v svoji družini. Navdihnila jo je individualistična kljubovalnost očeta, ki je vedno hodil po svoji poti. Njena mama je bila vsestranska in

zelo delavna, a je svoj svet oblikovala po svoji meri. Zato tudi njej ni nikoli prišlo na misel, da bi koga prosila za dovoljenje, ali sme živeti svoje ustvarjalno pisateljsko življenje.
Ne potrebujemo nobenega pisnega dovoljenja šefa, da bi živeli ustvarjalno življenje. Do njega smo upravičeni.
Tudi ni nujno, da hočemo biti za vsako ceno izvirni. Bolj pomembno je, da smo *pristni.*
Perfekcionizem je ena od največjih ovir pri ustvarjalnosti. Večina ljudi marsičesa ne dokonča, zato je bolje, da *nekaj dokončate, kot da je to popolno.*
Če sledimo svoji radovednosti, nas ta pripelje do velike čarovnije. Pri tem govori o svoji preprosti radovednosti glede rastlin, ko si je umislila vrt. Začelo jo je zanimati življenje cvetov in raziskovala je različne vrste in njihovo zgodovino. Iz tega je nastal njen roman Pečat stvarjenja, ki je postal uspešnica. Nastal je šele po treh letih razsikovanja.
Ob kreativni "blokadi" priporoča zanimivo taktiko: "kombinacijsko igro", to je odprtje mentalnega kanala s tem, da začneš "šušmatiti" v nekem drugem kanalu. Lotiti se je treba nečesa popolnoma drugačnega in ustvarjalnega, npr. risanja, igranja violine ali reševanja matematičnega problema.
S tem damo na stran tudi svoje pomisleke, strahove in notranjega kritika.
Zato je čas, da zavihamo rokave in rečemo DA vsem zakladom, ki se skrivajo v nas, in jih začnemo odkrivati.
Knjiga, je skupaj z majhnim delovnim zvezkom, vredna pozornosti in razmisleka o lastni kreativni poti, ne glede na to, kaj delamo, koliko smo stari in na katerem področju želimo biti bolj kreativni. Vredno je poskusiti.

Nada Mulej

KAJ JE NOVEGA PRI NAS?

NAPOVEDUJEMO:

- **NLP MOJSTER- PRAKTIK ,** začetek **v oktobru, popust za plačila v enem znesku** (Ljubljana, Žalec) **NOVO!**
- **NLP DIPLOMA in PRAKTIK,** začetek 23. 9. 2016, v Ljubljani in Žalcu
- **CELOSTNI ENERGETSKI COACHING, 30. 9. 2016,** 2 dni, Ljubljana, pogoj najmanj NLP praktik.
- **NLP TRENER (INLPTA),** začetek **25. 11. 2016,** Ljubljana **NOVO!**

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