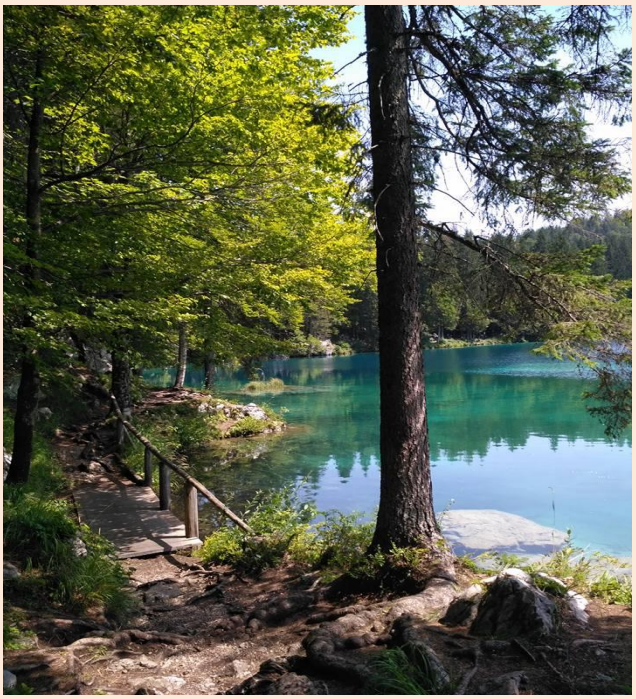
TRŽNICA IDEJ ZA IZOBRAŽEVALCE, TRENERJE IN COACHE, julij- avgust 2017

Uvod

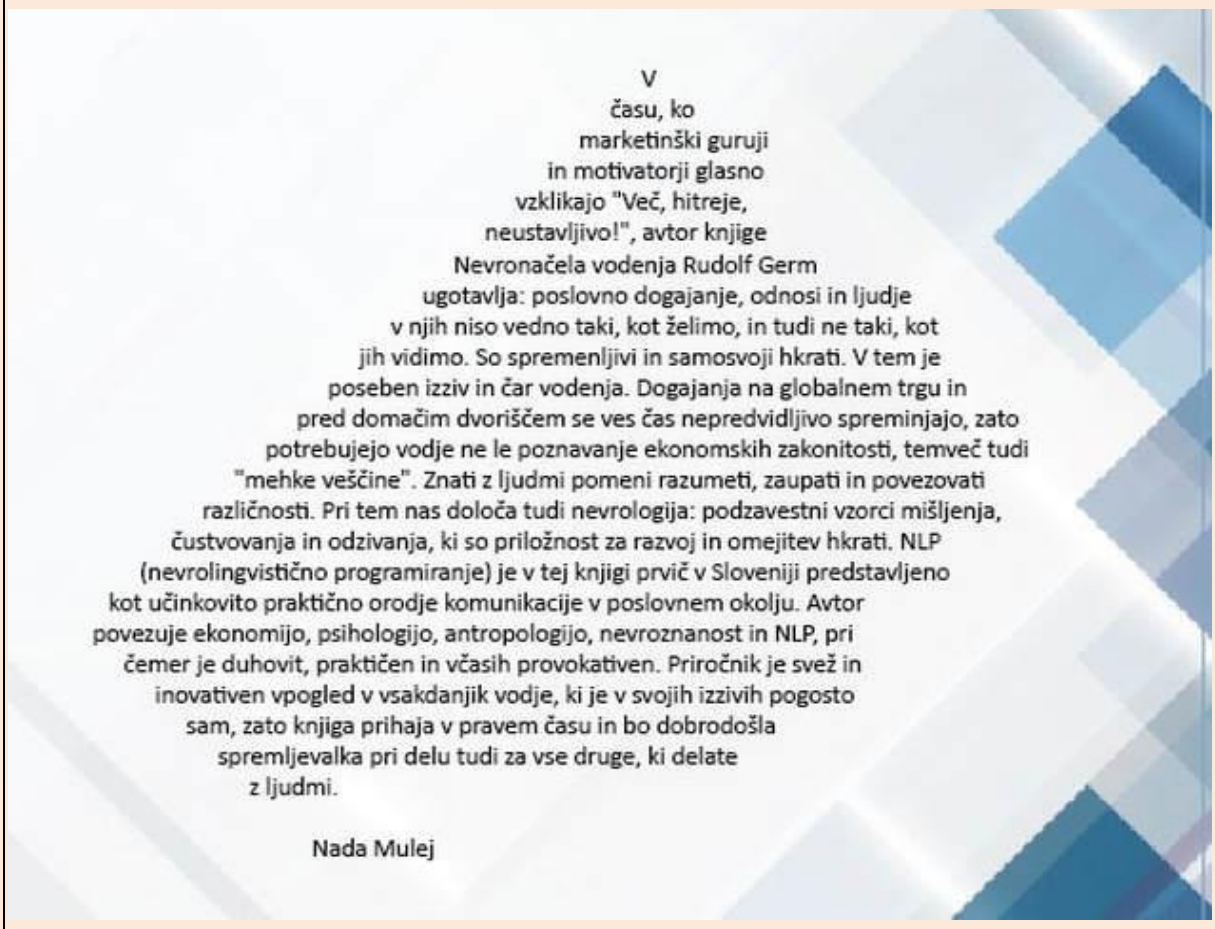


Lepo pozdravljeni ob izteku poletja!

Naša tokratna številka je dvojna, torej za julij in avgust, saj nam je obilica dela narekovala, da smo julij namenili nujnim temam, predvsem pa ustvarjanju novih knjig. Končno je izšla knjiga našega sodelavca, NLP trenerja in NLP master coacha mag. Rudija Germa (in udeleženca naših NLP izobraževanj) o uporabi NLP veščin v poslovni praksi in vodenju **NEVRONAČELA VODENJA.** O knjigi smo že pisali, kot naročniki spletne revije pa imate popust pri nakupu, ki za vas velja vse leto. To zanimivo knjigo lahko naročite na **povezavi**, kjer najdete tudi več informacij. Pričakujte tudi informacijo o predstavitvi v septembru.

V juliju in avgustu so na "počitnicah" tudi naša **NLP izobraževanja**, ki jih bomo – obgatena z novostmi – začeli spet v drugi polovici septembra. Živahno pa delujejo naši **študijski krožki**, in sicer kar trije: Biografija kot navdih, S podstrešja v dnevno dobo in Od odpadka do uporabnega predmeta.

Naslovnica knjige NEVRONAČELA VODENJA Rudija Germa , kjer boste **spoznali NLP v poslovni praksi.** Opremljena je z duhovitimi ilustracijami Mladena Melanška in mojo spremno besedo.



V
času, ko
marketinški guruji
in motivatorji glasno
vzklikajo "Več, hitreje,
neustavljivo!", avtor knjige
Nevronačela vodenja Rudolf Germ
ugotavlja: poslovno dogajanje, odnosi in ljudje
v njih niso vedno taki, kot želimo, in tudi ne taki, kot
jih vidimo. So spremenljivi in samosvoji hkrati. V tem je
poseben izziv in čar vodenja. Dogajanja na globalnem trgu in
pred domačim dvoriščem se ves čas nepredvidljivo spreminjajo, zato
potrebujejo vodje ne le poznavanje ekonomskih zakonitosti, temveč tudi
"mehke veščine". Znati z ljudmi pomeni razumeti, zaupati in povezovati
različnosti. Pri tem nas določa tudi nevrologija: podzavestni vzorci mišljenja,
čustvovanja in odzivanja, ki so priložnost za razvoj in omejitev hkrati. NLP
(nevrolingvistično programiranje) je v tej knjigi prvič v Sloveniji predstavljeno
kot učinkovito praktično orodje komunikacije v poslovnem okolju. Avtor
povezuje ekonomijo, psihologijo, antropologijo, nevroznanost in NLP, pri
čemer je duhovit, praktičen in včasih provokativen. Priročnik je svež in
inovativen vpogled v vsakdanjik vodje, ki je v svojih izzivih pogosto
sam, zato knjiga prihaja v pravem času in bo dobrodošla
spremljevalka pri delu tudi za vse druge, ki delate
z ljudmi.

Nada Mulej

Naš ŠK **Biografija kot navdih** je obiskal pevec **Ivo Mojzer**, katerega avtobiografija je v tisku in smo jo lektorirali v našem podjetju. Pevec je bil naš gost in udeleženci so ga več kot tri ure poslušali z odprtimi očmi in usti. Kako je doživela srečanje z njim ena od udeleženk?

Kdo je ta fant….?

Kot mlado dekle me je očarala pesem Deček z ulice, Ti si rekla sonce pa Polnočni kavboj in še katera. Žametni glas privlačnega pevca - eh, deklice smo sanjarile, da poje prav nam. Bolj tiho, na skrivaj, medtem ko sem lepila njegov poster na steno - prav meni. Življenje je res radodarno. Konec julija sem imela priložnost uživati v družbi simpatičnega Iva Mojzerja in ob zgodbah za hip pokukala v delček njegovih razgibanih doživetij. Ker je Nada Mulej lektorirala njegovo avtobiografijo, je organizirala srečanje v malem krogu študijskega krožka, kjer je Ivo pred našimi očmi v sproščenem vzdušju razgrinjal pisano paleto svojih doživetij. Ne le, da ima čaroben glas in je vrhunski glasbenik; tudi pripovedovati zna.

Kar videla sem majhnega fantka v beli srajčki, ki zamaknjeno strmi v glasbenike na odru, medtem ko se njegovi prijatelji podijo naokrog. Glasba ga je očarala. Glasba ga je osvojila, prežela in ga za vselej poklicala v svoj čarobni svet. Še zelo mladega so povabili v že uveljavljene skupine, kot so Indeksi, Pepel in kri… Igral je z mnogimi znanimi glasbeniki, nastopal na Evroviziji, igral in pel na najrazličnejših koncih sveta. Doživel zanimive, prijetne, žgečkljive, vznemirljive in ne vem kakšne vse dogodke še. Oh, kako taktno se njegov glas skrije za zamaknjeni pogled, ko bi zgodba postala preveč … intimna? Me prav zanima ta njegova knjiga. Je v njej opisal kaj več?

Glasba mu je tudi rešila življenje. Srčne vrednote in glasba. Čisto konkretno. V eni roki je imel kupljeno letalsko vozovnico za na počitnice, v drugi slušalko. Ko ga je prijatelj prosil za pomoč pri igranju, je dal prednost prijatelju. Letalo je strmoglavilo na Korziki. Drugič je

pozabil mali boben ... mimogrede, Ivo igra kar nekaj instrumentov… in ker ga ni hotel pustiti v hotelu, se ni vkrcal na letalo. Pri vzletu je zagorelo in se zrušilo. Mnogi so umrli. Da, glasba je klic njegove duše, njegovo poslanstvo. In njegova zaščitnica.

Luštno ga je bilo poslušati. Večkrat je omenil, da je imel veliko sreče v življenju. Da ga je poiskal ta in ta, pa tisti x in tista eminenca na področju glasbe. Zgolj nekako mimogrede smo ugotovili, da je ure in ure vadil. Vsaki dan. Od zgodnjih let naprej. Da, tudi sreča ne pride sama od sebe. Srečka za to vrsto sreče je garanje, vztrajnost in nepopustljivost. Ker je Mariborčan, je navihano povedal, kako se je pri petju moral spopasti tudi s svojim štajerskim naglasom. Predvsem široki o-ji so mu radi ponagajali. Malo nostalgično pove, da pri sedanjih pesmih pogreša dobro melodijo. Da se, po njegovem mnenju, melodijam posveča premalo pozornosti. Še vedno poje. In še vedno mu rada prisluhnem.

Včasih je njegov glas osvajal srca mladih deklet, danes pa tudi njihovih mamic in babic . Hvaležna za to nepričakovano darilo in vesela, da sem spoznala ne le vrhunskega pevca ter glasbenika, temveč zelo prijetnega, skromnega, preprostega in srčnega človeka.

Emily Enveritas

Navadno je poletje čas, ko se – vsaj nekateri – intenzivneje posvečamo branju. Zato je v naši tokratni številki nekaj več priporočil za dobro in zelo raznoliko branje in – kdo ve – morda tudi za nakup knjige ali pripomočka za učenje.

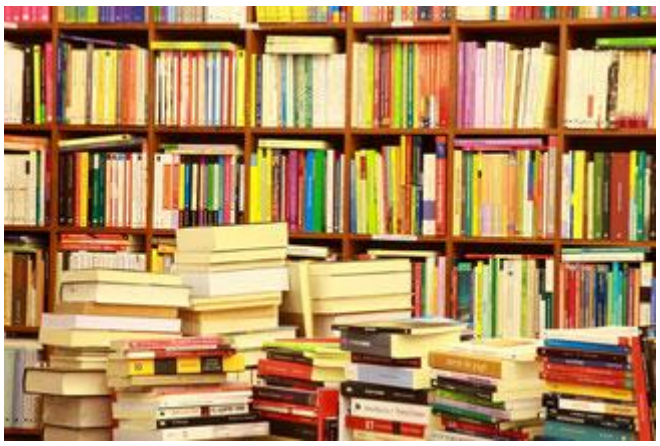
Vabljeni na naša izobraževanja in k branju naših knjig.

Nada

VSEBINA

Uvod	str. 1-4
Vsebina	str. 5
Bibliocoaching	str. 6-7
Pripovedovanje in poslušanje zgodb	str. 8-9
Odvisnost od črnogledega mišljenja	str. 10-12
Vprašanja, ki vas prebudijo	str. 13-14
Kaj bomo dali v kovček ob koncu izobraževanja ?	str. 15
Preizkusili smo za vas: JAZ SEM (komunikacijska igra na kartah)	str. 16-18
Prebrali smo za vas: Mark Manson – DOL MI VISI	str. 19-20
Kaj je novega pri nas?	str. 21

Bibliocoaching - uporaba literature v coachingu



Pravkar sem na 67. strani knjige *Misli name, ko ti je lepo* pisateljice Maje Gal Štromar. Ko s e za hip ustavim, mi misli odplavajo nekam čisto drugam. Nenadoma sem dobila idejo za strokovno temo, s katero se ukvarjam že nekaj tednov. Nič izjemnega, a majhna rešitev, s katero sem zadovoljna.
V romanu gre za odnos hčere in očeta in se odvija po očetovi smrti, čeprav smrt sproži globok razmislek o njunem odnosu v otroštvu in zrelih letih. Gre za temo ranjenega otroka, odrasle ženske in zrele osebe, ki ji šele zavevadnje minljivosti vsega pomaga urediti odnos z očetom in odpustiti. Kaj se je dogajalo med branjem? Ob nedokončanem delu možgani – večinoma nezavedno – delujejo naprej in iščejo rešitve in nove možnosti. Rešitve iščejo v okolju, ne da bi se mi tega zavedali.

V tem primeru je bil spodbuda stavek v knjigi. Moji možgani so prepoznali podobnost s postavljenim vprašanjemin mi dali znak, da je vredno o tem zavestno razmisliti.
To povezovanje podobnih tem v literaturi in v življenju je v psihoterapiji znano in se imenuje biblioterapija. Klienti dobijo nabor knjig, ki naj bi jih prebrali, da bi jih le-te kreativno spodbudile, da bi lažje prišli do svojih rešitev.
V terapevtskem okolju navadno priporočajo določene, izbrane knjige (npr. Boris Vian: *Pena dni* za bolnike z rakom). V coachingu to ni potrebno. Možgani so sposobni sami iz stripov ali svtarne literature najti povezavo s svojo trenutno temo. Pogosto da tak impulz le posamezen stavek, ne cela zgodba.

Mnogo pomembneje je, da to povezavo prepoznamo in uporabimo. V bistvu je ta tehnika podobna hipnoterapetskim metodam Miltona Ericksona, ki je poslal svoje paciente pogosto na hrib v Poenixu, kjer je delal. Dal jim je navodilo, da hodijo z odprtimi očmi in ušesi in pri tem zaznajo, ali se bo medtem pojavila kakšna rešitev. Podobna je t.i. »hopi hoja«, kjer gremo na sprehod v naravo z vprašanjem v glavi in zaupamo, da bomo dobili odgovor preko zunanjih vtisov iz narave.

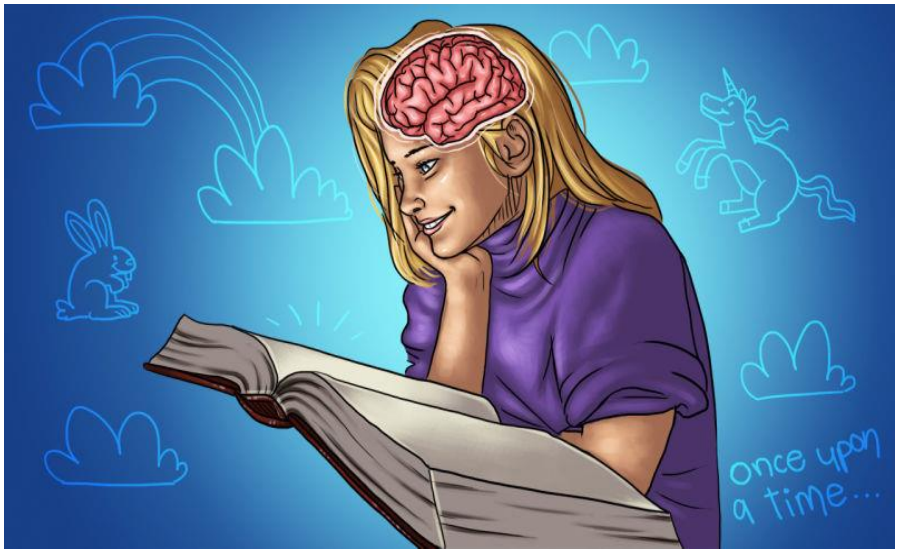
Pri vsem tem je uporabljena sposobnost možganov za asociacije in kreativnost nezavednega. Literatura ponuja mnoge scenarije, poglede, ideje, ki so kar najbolj primerni za nas.
Kako lahko bibliocoaching konkretno uporabimo?

- Kot orodje samocoachinga: pred branjem konkretno formuliramo vprašanje, se zatopimo v knjigo in s e veselimo, da bo prišla rešitev. Če ne, tudi nič hudega, kajti ob branju smo se zabavali.
- Kot orodje coachinga: s klientom sklenemo dogovor, da pred branjem knjige uzavesti svojo temo in je pozoren na to, kje je most k temi. Če se ideja pojavi – čudovito, če ne, smo imeli nekaj lepih ur ob dobri knjigi.

Na koncu moj majhen izbor (po)počitniškega branja:
Mirjana Bobić Mojsilović: Lakota
Maja Gal Štromar: Misli name, ko ti je lepo
Mark Manson: Dol mi visi
Noah Charney: Slovenologija
Tadej Golob: Jezero
Drago Jančar: In ljubezen tudi

Če pa vas zanima coaching, se vključite v naš program NLP Master coach ali v krajšo delavnico Celostni energetski coaching.

Pripovedovanje zgodb – namočnejši način za stimuliranje možganov



Dobra zgodba lahko ustvari dobro prezentacijo, članek ali pogovor. To dobro vedo tudi v prodaji, saj mnogi prodajajo predvsem zgodbe in šele potem izdelke. Zakaj je torej pripovedovanje zgodb tako močno sredstvo vplivanja?
Leta 1748 je britanski politik John Montagu preživel veliko svojega časa ob igranju kart. To je počel tako, da je z eno roko igral karte, v drugi pa je držal hrano. Dobil je idejo, da bi med dva kosa kruha vtaknil kos mesa, da bi lahko imel ob tem prosto roko. Tako je nastal sendvič, ena najbolj priljubljenih iznajdb v zahodnem svetu. Verjetno ta zgodba ne bo nikoli pozabljena in si jo je lažje zapomniti, kot če bi informacijo razlagali npr. z naštevanjem v točkah.

Že 27000 let, iz obdobja, ko so odkrili prve jamske poslikave, je pripovedovanje zgodb ena temeljnih metod komuniciranja. Kako torej uporabiti spodobnost pripovedovanja za boljše vsakdanje odločitve?

Kako postanejo naši možgani bolj aktivni, ko pripovedujemo zgodbe?
Vsi uživamo ob dobrih zgodbah, pa naj gre za novelo, roman, kratko zgodbo, film ali samo tisto, ki nam jo pove dober prijatelj. Zakaj nas bolj motivira in aktivira?
Odogovor je preprost. Če poslušamo npr.powerpoint prezentacijo z dolgočasnim naštevanjem, s e pri tem aktivira določen del možganov, ki prevaja besede v pomen, ničesar drugega pa se ne dogaja
Ko pripovedujemo zgodbo, se stvari dramatično spremenijo. Aktiviran je center za procesiranje jezika v možganih, hkrati pa delujejo še vsa druga področja možganov, ki jih uporabljamo, ko podoživljamo dogodke iz zgodbe.
Če nam nekdo opisuje, kako slastna je določena vrsta hrane, se naši čuti prebudijo in določen del možganov postane aktiven.
Metafore kot npr. "Pevec je imel žameten glas« ali »Peter je brcnil žogo« aktivirajo tisti predel možganov, ki koordinira telesne gibe. Zgodba torej lahko aktivira celotne možgane. Zato nam zgodbe pomagajo oblikovati naše razmišljanje in tako vplivajo tudi na naše

življenje. Možgani osebe, ki pripoveduje zgodbo, in druge, ki posluša, se lahko sinhronizirajo, kot opisuje razsokovalec Uri Hasson.
"Če ženska govori angleško, jo poslušalec posluša in razume njeno zgodbo. Njuni možgani so pri tem usklajeni, sinhronizirani. Pri tem se aktivira podorčje možganov, kjer je središče za

čustva. Vse, kar ste izkusili, lahko ponudite tudi drugim in jih s tem aktivirate.

Evolucija je »opremila« naše možgane za pripovedovanje zgodb. Kako?
Zdaj vemo, kako lahko aktiviramo možgane, če poslušamo zgodbe. A zakaj? Zakaj ima to tako pomemben vpliv na naše učenje? Odgovor je preprost: Zgodba, tudi v najpreprostejši obliki, je grajena na povezavah vzrokov in posledic. To je tudi način, kako razmišljamo. Ves dan namreč razmišljamo v zgodbah, ne glede na to, ali razmišljamo nakupu v trgovini, o delu ali partnerju. Izmišljamo si (kratke) zgodbe v svoji glavi, in to ob vsaki dejavnosti ali pogovoru. Jeremy Hsu je ugotovil, da 65% naših pogovorov sestavljajo osebne zgodbe. Ko jih slišimo, jih povežemo s svojo obstoječo izkušnjo. Zato metafore tako dobro delujejo. Ko smo zaposleni z iskanjem podobne izkušnje, v možganih aktiviramo del, ki s e imenuje insula in ki nam pomaga povezati podobno izkušnjo radosti, bolečine ali dvoma
V zanimivem eksperimentu je John Bargh na Univerzi Yale ugotovil naslednje.
Vstopil je s polnim naročjem map in prosil enega od prostovoljcev, naj mu drži skodelico s kavo. Kave ni bila niti vroča niti hladna. Zanimivo je, da so kasneje prostovoljci opisovali iste posameznike. Prostovoljcu eksperimenta so poslali enega od razskovalcev in mu povedali, da se bo eksperiment začel v kratkem. V resnici se je eksperiment začel že takoj. Ko so kasneje spraševali prostovoljce, kakšna osebnost je raziskovalec, so tisti, ki so držali v roki skodelico s toplo kavo pogosteje opisovali raziskovalce kot »tople, prijazne osebe, ne da bi našetvali še druge pridevnike.

Uporabimo sugestije za pripovedovanje zgodb.
Poznate občutek, ko vam dober prijatelj pripoveduje zgodbo, dva tedna kasneje pa omenite isto zgodbo, kot bi bila to vaša ideja? To je povsem normalno in hkrati eden od najmočnejših načinov, da navdušite ljudi za svoje ideje in razmišljanja. Uri Hasson z Univerze Princeton piše o tem, kako zgodba ativira tiste dele možganov, ki poslušalca premakne v svet njegovih idej in izkušenj. Ko naslednjič skušate prepričati druge o svojih projektih in idejah, jim povejte zgodbo, v kateri ljudje uživajo v tem, kar počnejo.

Pišite bolj prepričljivo- vnesite zgodbe o sebi ali o nekom drugem, npr. strokovnjaku.
Na začetku navadno pomislimo: "Nimam veliko izkušenj s tem, kako bi deloval prepričljivo in uporabil osebne zgodbe.« Najboljši način je, da si izmenjavate zgodbe o tistih, ki nekaj dobro počnejo. Lahko poiščete odlične odlomke, ki so bili zapisani na spletu.

Preprosta zgodba je veliko bolj učinkovita in zanimiva kot zapletena.
Ko pomislimo na zgodbe, se radi prepričujemo, da morajo biti zapletene in podrobne, da bi bile zanimive. Resnica je, da preprostejša kot je zgodba, bolj verjetno bo učinkovita. Uporabljamo preprost jezik, saj je to najboljši način, da aktiviramo možgane. Zmanjšamo število pridevnikov in zapletenih stavkov v nastopu ali članku.
Kratka, jedrnata dejstva: Možgani se hitro naučijo ignorirati določene besede, zato jih skrbno izbiramo, tako da okrepijo zgodbo. ki delajo zgodbo zanimivo. Kot vemo, so to navdano čutno nazorne besede in besedne zveze, ki opisujejo preproste izkušnje.

ODVISNOST OD ČRNOGLEDEGA MIŠLJENJA?

Ste kdaj pomislili, da odvisnost ni le navada, povezana z alkoholom, cigaretami, substancami, spletom itn., temveč tudi avtomatizem, povezan z načinom razmišljanja. Poznate ljudi, ki vedno predvidevajo najslabše? Ste celo obkroženi z njimi?
Ali pa ste sami »okuženi« z njim, ker preveč skrbite, se jezite, dvomite ali ste prestrašeni? Če (avtomatsko) negativno razmišljanje povzroča, da zaradi tega trpite, premislite, kako bi ta vzorec spremenili:

1. Vaša negativnost.
Ne obtožujte okoliščin ali drugih ljudi za to, kako se počutite. Če obtožujete druge, prepuščate svojo moč in sposobnost spremeniti svoje misli in občutke njim. Tako je vaša usoda v rokah drugih ljudi.

Prvi korak pri tovrstni odvisnosti je – kot pri vseh drugih – prepoznavanje problema. Samo vi lahko izbirate, kako se boste odzivali na okoliščine. Šele ko prepoznate svoje odzive, lahko izberete drugačne načine.

2. Preverite vsakršno črno-belo mišljenje ali razmišljanje »vse ali nič«.
Mnogi ljudje razmišljajo črno-belo. Če stvari ne gredo točno po njihovih pričakovanjih, takoj vidijo najslabši možni scenarij. Pri tem seveda gre za izkrivljanje realnosti in napačno interpretacijo ravnanja drugih ljudi. Če čakate, da vas bo spet nekdo poklical in pri tem mislite: » najbrž me sovraži,« ali »Najbrž je odgovor NE«, si ustvarjate »črne« scenarije. Namesto da ste navezani na take msili, se takoj vprašajte: »Kaj je lahko še drugačen način razmišljanja o tem?« Verjetno boste odkrili cel seznam drugačnih možnosti, ki bodo bliže realnosti.

3. Dajte drugim ljudem možnost dvoma.
Ko smo se naučili prepoznati druge možnosti, dajmo ljudem priložnost za dvom. Brené Brown v svoji knjigi piše o zatevni poti, na kateri je odkrila osvobajajočo idejo: »Ljudje delajo najbolje, kar znajo. Za večino je naporno biti velikodušen v mišljenju, a to je edini način, da se osvobodimo negativnega mišljenja o drugih. Če vam šef odgovori z NE ali vam nekdo ne

odgovori na e-pošto, verjemite, da ljudje naredijo najboljše, kar znajo. Verjemite, da vas niso namenoma prizadeli.

4. O(d)pustite.
Ko ljudem pustimo, da dvomijo, jim damo tudi priložnost za odpuščanje. Ste kot otrok jecljali, pa so se vam posmehovali? Ste bili okrogli ali »nerodni«? Vsi poznamo podobne izkušnje. Lahko opustite prizdetost ob teh spominih? Izberite opuščanje takih spominov vedno, ko se pojavijo, saj pogosto spodbudijo negativno mišljenje. Vedno znova si ob takih spominih recite: »Opuščam ta spomin in odpuščam osebi, povezani z njim.« Proces zahetva čas. Ko vam bo uspelo, boste začutili občutek notranje svobode.

5. Mislite »na veliko«.
Negativno mišljenje nam dovoli »razkošje« tega, da ne pričakujemo veliko od sebe ali drugih. Če vedno pričakujemo poniževanje od drugih, podaljšujemo svojo bolečino. Ko sprostimo negativne misli, ustvarimo varen prostor zase – brez obsojanja in razočaranja. Če smo iskreni s seboj, vemo, da nas ozko gledanje ne bo zaščitilo pred bolečino, nas bo pa oddaljevalo od radosti, ki se pojavi z osebnostno rastjo. Ne dovolite, da vas vaša bolečina utiša, spregovorite. Dovolite si misliti na veliko, tudi če vam to preprečuje vaš notranji monolog.

6. Pričakujte tudi poraze in zmote.
Negativno mišljenje s e pogosto začne z nerealističnim pričakovanjem, da bo naša pot ravna in enostavna. Ko stvari ne gredo po naših načrtih, se pojavi negativno mišljenje in posploši izkušnjo v »še en poraz« ali »Nisi dovolj dober«.
Namesto tega pričakujte tudi težave in zmote. Vsak izziv sprejmite kot znak, da delate nekaj dragocenega, kar vam šele bo uspelo, namesto kot znak, da niste dovolj dobri. Odločite se, da boste nadaljevali, ne glede na to, kako se počutite.

7. Meditirajte.
Ena od glavnih prednosti meditacije je spoznanje, da ste več kot vaše misli. Negativni odvisniki so utrjeni v svojem načinu mišljenja in pogledu na svet. Popolnoma se identificirajo s svojimi mislimi. Tako npr. misel »spet sem ga polomil,« postane vse, kar so. Z meditacijo ste sposobni opazovati svoje misli, ne da bi se identificirali z njimi. Naučite se jih torej opazovati brez sodb. Opazujte jih in se jih ne oklepajte. Zakaj? Ker niste vaše misli. Opazujte jih dovolj dolgo, da boste videli, da te misli nimajo moči nad vami.

8. Sprejemajte se.
Pogosto se zdi sprejmanje sebe preveč pasivno. Zdi se, kot da to počnemo, da bi nadzirali situacijo, v kateri smo nemočni. Morrie Schwartz je raziskovala sprejmanje ob soočenju s smrtjo in je o tem zapisala: “Sprejemanje ni pasivno—nenehno delate na tem, da se soočate z resničnostjo, namesto da bi mislili, kako je resničnost nekaj drugega, kot je.«
Večino časa naše negativno mišljenje ni realistično. Samosprejmanje nam dovoli, prepoznati vse vidike sebe, ne da bi se obsojali. Namesto da bi se osredotočali na slabo, ljubimo vse, kar je in kar smo. Pomeni imeti pogum, da popravimo vsako vedenje, ki je boleče ali neproduktivno, ne da bi se obsojali.

9. Imate vse, kar je potrebno.
Hočete prekiniti odvisnost od negativnega mišljenja? Odvisnost je utemeljna na iluziji, da s e lahko izognete bolečini, ne da bi izkusili negativnost. Negativne stvari se bodo vedno dogajale in bolelo bo. A imamo vse, kar potrebujemo, da se soočimo s to bolečino in negativnostjo, ne da bi postali odvisni od nje. Priložnosti za radost in srečo vedno znova potrkajo. Opustite torej negativnost, da boste lahko objeli pozitivne priložnosti, ki prihajajo.

Vprašanja, ki vas prebudijo

Harvardski profesor Robert Waldinger je raziskoval razvoj odraslih ljudi in opazoval 724 ljudi v obodobju 57 let, da bi ugotovil, kaj jih osrečuje.
Ugotovil je, da so temelj sreče **socialna vključenost in zdravi odnosi**. Da bi se počutili srečne, je pomembno, da smo obkroženi z ljudmi, ki so nam pripravljeni pomagati ali sodelovati z nami.
Obstaja nekaj načinov, kako se soočimo z močnimi čustvi, ki spremljajo življenjske težave. Včasih nam neposredno sicer ne pomagajo pri reševanju problema, a nam dajejo jasen pogled na situacijo. Ne glede na izhod, odočitev ni rezultat strahu, temveč zavestne izbire.

1. **Zaustavite negativni notranji dialog**. Najprej zavrzite omejujoča prepričanja in negativni notranji dialog ter s e vprašajte:

- Katera dejstva ZA in PROTI so mi dostopna?
- Se opiram na dejstva ali na svojo interpretacijo
- Ali si ustvarjam prehitre negativne zaključke?
- Kako vem, da to, kar mislim, drži, da je res?
- Ali je možen drugačen pogled na situacijo?
- Ali je situacija tako slaba, kot je videti?
- Ali mi tak način razmišljanja pomaga pri uresničevanju cilja?
  Včasih je dovolj, da si priznamo, da se ponižujemo in že lahko pogledamo problem z druge plati.

- 2**. Ne izgubite perspektive**. Vaš trenutni problemje v kontekstu celega življenja malenkost, a vas ne določa kot osebo, ne izraža vaše celotne osebnosti, vaših močnih strani in dosežkov. Pogosto vidimo samo tisto, kar je tik pred nami, pri čemer pozabljamo vse pretekle pozitivne izkušnje. Zato imejmo pred seboj kompleksno sliko svojega življenja in se vprašajmo:

- Kaj se mi lahko zgodi v najslabšem primeru?
- Ali je to verjetno?
- Kaj se lahko zgodi v najboljšem primeru?
- Kaj se bo zgodilo najbolj verjetno?
- Kakšen pomen bo to imelo zame čez pet let?
- Ali temu priprisujem prevelik pomen? Kaj se lahko zgodi v najslabšem primeru?
- Ali je to verjetno?

3. **Učite se iz svojih odzivov.** "Med dražljajem in odzivom je čas, v katerem imamo svobodo izbire. Od te izbire sta odvisna naša sreča in rast.« – Viktor Frankl

- Kako se odzivate na problem?
- Kakšen nasvet bi dali v taki situaciji svojemu najboljšemu prijatelju/prijateljici?
  V vsakem trenutku lahko popolnoma nadziramo svoj odziv na katerikoli dražljaj. V psihologiji je znanih pet načinov za izboljšanje nadzora v težavni situaciji:
- Razmislite o tem, kakšna oseba želite postati.
- Razmislite o pomenu in izvoru svojih reakcij.
- Opazujte rezultate dejstev, dogodkov, dejanj.
- Zamislite si najboljši odziv, odgovor.
- Naučite se sočutja do sebe.

4. **Učite se iz reakcij drugih ljudi.** Znanstveniki s Harvarda so dokazali, da z empatijo ob različnih prepričanjih in stališčih najlažje dosežemo dober razultat na pogajanjih, zato je ključen predpogoj za uspešne izide ob konfliktih.

5. **Ocenite situacijo iz položaja zunanjega opazovalca**. Če ste opazovalec, se lahko dvignete nad situacijo, odložite močna čustva in opazujete svoje reakcije. Celo sredi konflikta se zavedate sebe in lahko ločite svojo osebnost od sitaucije.

6. Poiščite zunanjo pomoč. Če nimate dovolj osebnih izkušenj, poiščite moder nasvet. Odložite na stran svoj ego, poiščite nevtralen pogled in konstruktivno povratno informacijo in ko vam bo uspelo, boste lahko pomagali tudi drugim, da se bodo lahko učili ob vaši izkušnji.
Zapomnite si: vi in vaš problem nista eno. Problem je le en vidik vaše poti in vir rasti na tej poti.

Prevod teksta: aum.news

Kaj bomo dali v kovček ob koncu izobraževanja?

Z metodo Pakirjamo kovček udeleženci ob koncu izobraževanja uzavestijo svoje učenje in naredijo samorefleksijo, katere vsebine, teme in veščine želijo odnesti s seboj domov.

Pakirjamo kovček
Za to metodo potrebujemo velik list papirja in pisala. Papir položimo na tla in stojimo ob njem, ker predstavlja »kovček«.
Drugi udeleženci potem v »kovček« narišejo ali napišejo, kaj bodo vzeli s seboj domov, torej kaj bodo zapakirali v kovček. Tudi vodja delavnice naj sodeluje pri tem.

Ovrednotenje: opišemo kovček.
Če so vsi udeleženci nekaj dodali v »kovček« in je kovček poln, se začne ovrednotenje v skupini. Pri tem udeleženci najprej prosto asociirajo vse, kar jim pride na misel ob tem, če jim je ostalo kaj nejasnega ali želijo še kaj poudariti ali dodati. Vodja delavnice potem postavlja še vprašanja. Ovrednotenje ni potrebno ob vsem, na kar se nanaša vsebina kovčka. Spregovorimo lahko tudi o tistem, kar ni bilo dodano v kovček, a smo na začetku pričakovali.

Primerno za male skupine
Ta metoda je primerna za skupin z največ 20 udeleženci. Glede na natančnost ovrednotenja in velikost skupine traja približno 30-60 minut.

Vir: Geißler, Karlzeinz A. (2005): Schlußsituationen. Die Suche nach dem guten Ende. 4. Auflage. Weinheim und Basel: Beltz Verlag.

Preizkusili smo za vas:

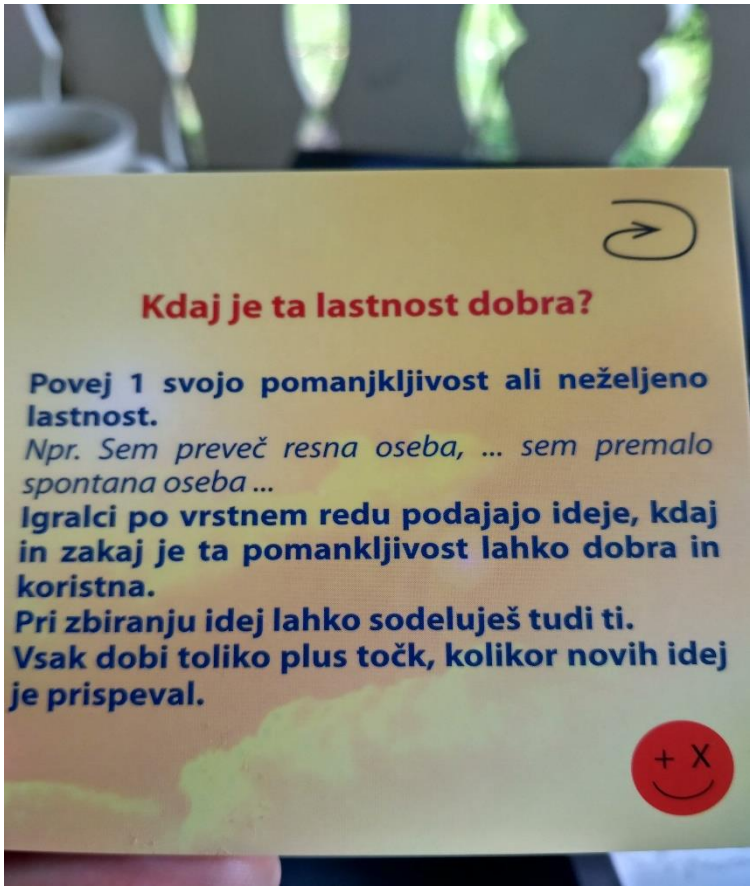
Emily Enveritas: JAZ SEM

Družabna igra za razvijanje zdrave samopodobe, medsebojnega spoštovanja in bližine (za družine, prijatelje, šole, vzgojne institucije ...) za igralce od 10-100 let

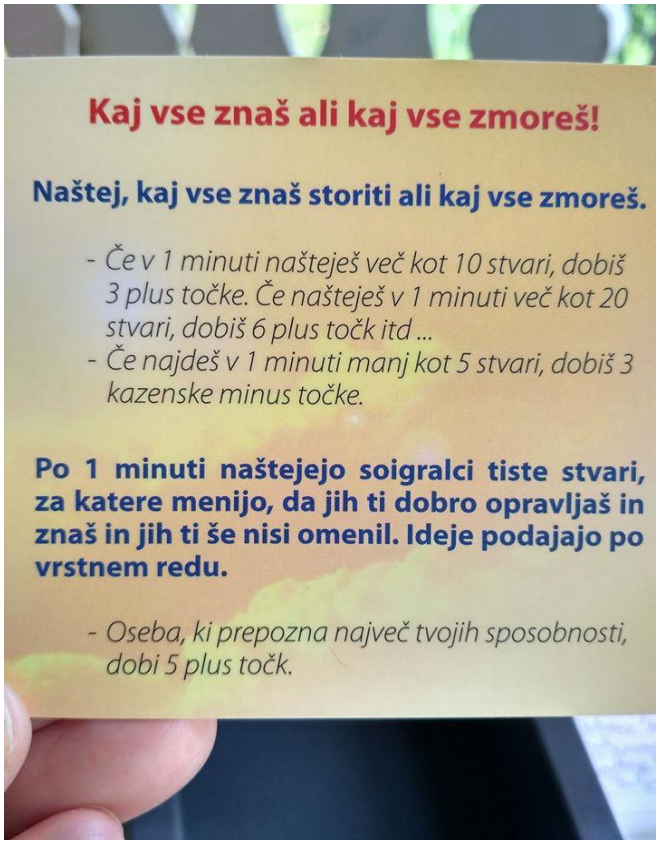
Kaj delate na počitnicah ob dolgih večerih, ko se vsi zberete? Kaj pa ob deževnih dopoldnevih? Ste naveličani klasičnih iger, kot je Človek, ne jezi se ali Monopoly?
Se želite vsaj na počitnicah spet bolje povezati s svojo družino ali s prijatelji in izboljšati poznavanje ljudi?
Če je tako, je za vas kot naročena igra s kartami JAZ SEM, ki je izšla to poletje in katere avtorica je naša NLP kolegica Emily Enveritas.
Igra JAZ SEM vsebuje:
- 60 potiskanih kart z nalogami za igralce,
- zloženko z navodili za igralce,
- oboje pa je zloženo v lepi kartonski škatlici, ki s svojimi živahnimi barvami pritegne pogled.

Za dobro igro priporočam, da najmanj eden v skupini pred začetkom temeljito prebere navodila, da se boste me d igro zares lahko posvetili nalogam.
Igralci (od 2-12) zbirajo točke in tekmujejo med seboj, kdo bo prvi zbral določeno vsoto. Za to dobijo določene naloge, ki so povezane s partnerji. Pri reševanju nalog razvijajo svojo

prožnost, ustvrajalnost in sposobnost hitrega odzivanja, pa seveda komunikacijske spretnosti in se urijo v poznavanju ljudi.
Poseben čar igre so zanimive naloge (glej primer na sliki), ki ob reševanju zbujajo prijetne občutke in odkrivajo skrite vire moči udeležencev ali pa jim pomagajo preokviriti nezaželeno. (glej primer dveh nalog)



Udeleženci se lahko med seboj ovirajo, taktizirajo ali podpirajo in sodelujejo. Pri nalogah uporabljajo tudi pantomimo, risanje, igro in kreativno mišljenje. Zato igra ni zgolj družabna, ampak je tudi odličen pripomoček za socialno učenje ne le zasebno, temveč tudi v inštitucijah (dijaški domovi, domovi starejših, šole ...) Naloge so časovno omejene, igralci zbirajo pozitivne in negativne točke. Karte so označene s posebnimi znaki, ki nam nakažejo, kolikšno število točk dobimo za posamezno nalogo. Za zmago potrebujemo določeno število točk (10, 20, 30 ...)



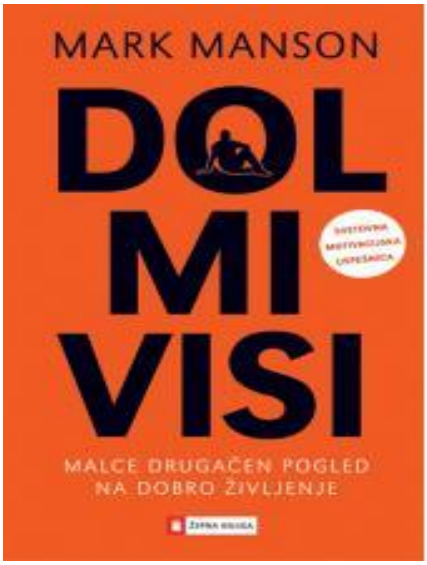
Zmagovalec je tisti dan kralj, ki se odloči, kakšna bo »nagrada«, kaj bo skupina skupaj počela, kam bo šla ali pa razdeli drugim igralcem določene naloge. Pri reševanju nalog igralcem pomagajo iznajdljivost, aktivnost, dobro opazovanje, prepoznavanje močnih in šibkih točk ipd. Med igro menjavajo zaveznike in pomočnike, pa tudi nasprotnike.
Igra spodbuja dobre občutke in stik z viri moči in sposobnostmi, zato izboljšuje tudi vzdušje v skupini in pri posamezniku.
Raznovrstne naloge poskrbijo za pestrost me d igranjem. Naloge so jasno opisane na posamezni karti, kjer je označeno tudi možno število točk, ki jih lahko dobite.
Igra je vizualno privlačna, ne zahteva posebnih pogojev in jo lahko igramo povsod, v prostem času in pri učenju socialnih veščin. Primerna je za družine, prijatelje, partnerje in kolektive.
Z njo bomo veliko zvedeli o sebi in drugih in šli domov dobre volje, ne glede na to, ali smo zmagali ali ne.
Sicer pa je JAZ SEM igra, ki je novost v našem okolju, zabavna in kreativna, v naše odnose pa vnaša dobro voljo, dober občutek lastne vrednosti in boljše poznavanje drugih in sebe, zato jo priporočam kolektivom in posameznikom.
Naročite jo lahko na e-naslovu **emily.enveritas@gmail.com ali na tel. 031 535 581.**
Z njo se boste igraje učili, ne da bi to sploh vedeli.

Prebrali smo za vas:

Mark Manson: DOL MI VISI

Malce drugačen pogled na dobro življenje

(Učila International, 2017)



Knjiga je priročnik za osebnostno rast, ki precej odstopa od večine drugih, ki ponujajo recepte za srečo in uspeh. Ovrže idejo, da se je treba nenehno truditi, da bi bili vse čas pozitivni in da je to ključ do srečnega in bogatega življenja.

Avtor zelo iskreno in neposredno sporoča: "J…š pozitivnost za vsako ceno", ugotoviti moramo, katere stvari so nam zares pomembne. Denar je čudovit, še bolj čudovito pa je, če nam je res mar, kaj počnemo s svojim življenjem, kajti pravo bogastvo prinašajo izkušnje.

Knjiga Dol mi visi je polna zabavnih, resničnih zgodb, neusmiljenega humorja in je protistrup pomehkuženemu razmišljanju "vsem nam je lahko ves čas lepo", ki je okužilo sodobno družbo in – kot pravi avtor – spridilo celotno generacijo.

Pravi, da je današnja družba obsedena z neralističnimi pozitivnimi pričakovanji: Bodite srečnejši, bolj zdravi, bolj seksi, hitrejši, bogatejši, bolj ustvarjalni, naj vam zavidajo in vas občudujejo, bodite popolni in osupljivi. Odpeljite se v idealno službo, kjer opravljate delo, s katerim boste v kratkem rešili svet. Obsedeno osredotočanje na pozitivno nas samo opominja na to, kar nismo, kar nam še manjka, kar bi morali biti, a nam je spodletelo. Noben resnično srečen človek nima potrebe, da bi stal pred ogledalom in ponavljal sebi in "prijateljem" na FB, kako zelo srečen je. On je preprosto srečen tam, kjer je zdaj in uživa v tem tudi brez "publike".

Dobro življenje pomeni, da nam je mar za to, kar je resnično, sedanje in pomembno.

Vse, kar je dragocenega v življenju, si pridobimo, ko premagamo negativne izkušnje, povezane s temi stvarmi. Izogibanje naprezanju je naprezanje. Zanikanje poraza je poraz. Šele ko ste sposobni doseči stanje, v katerem vam "dol visi" za bolečino, postanete neustavljivi.

Kot primer avtor navaja pisatelja Charlesa Bukowskega, ki je hotel biti pisatelj, a so založniki leta zavračali njegove stvaritve. Šele po 50. letu se je uveljavil kot pisatelj in pesnik. Na njegovem nagrobniku je bil napis: "Ne trudite se!"

Njegov uspeh ni bil posledica odločenosti, da bo postal zmagovalec. Šele ko je sprejel dejstvo da je zguba in si to priznal, je postal popolnoma iskren do sebe, do najslabših vidikov svoje osebnosti. A vedno je ostal zvest sebi in tako premagal nepremagljive ovire.
So ljudje, ki vedo, da je pravilno ravnanje pomembnejše od tega, kar so, od njihovega ponosa in ega. To so ljudje, ki so pripravljeni pogledati v oči tudi porazu, biti zaradi svojih vrednot drugačni ali celo izobčeni, so ljudje, ki se smejijo, potem pa naredijo to, v kar verjamejo, ker vedo, da je tako prav.
Vedo, da ne moremo biti pomemben dejavnik v življenju nekaterih ljudi, ne da bi bili hkrati tarča posmeha drugih. Pomanjkanje nadlog je nekaj, kar ne obstaja. S tem tudi ni nič narobe in ni se jim treba izogniti. Poiščimo le take nadloge, s katerimi se bomo radi ubadali.
Ljubimo svoj posel? Potem se bomo z veseljem ukvarjali z zahtevnimi strankami in administracijo, tudi če tega ne maramo.
Imamo radi otroke? Če je tako, ne bomo preklinjali, ko ponoči vstajamo in jih tolažimo ali ko moram z njimi k zobozdravniku ali jim pomagati pri branju. Veseljem in ljubeznijo bomo to storili, ker to spada k nalogi "biti podjetnik" ali "biti starš". To je del "paketa".
Ko sprejmemo vse, kar nam "servira" življenje, postanemo na duhovni ravni nepremagljivi. Drugi ljudje ne morejo reševati naših težav. Zdrav odnos je tisti, v katerem partnerja rešujeta vsak svoje težave, da bi se dobro počutila, ko sta skupaj.
Tudi potrošniška kultura uspešno poskrbi, da hočemo vse več. Oglasi nas prepričujejo, da vedno več pomeni tudi bolje. Ampak več (denarja, potovanj, razmerij …) ni vedno bolje. Pogosto smo srečnejši z manj. Več možnosti imamo, manj zadovoljni smo z izbiro, saj se zavedamo drugih možnosti, ki se jim odrekamo.
Predanost nekomu ali nečemu pomeni ohranjati najboljše (poslovne projekte, stike, razmerja).
Toda resnično pomembno vprašanje je: Ali bo svet spremenjen in boljši, ko vas več ne bo? Kakšen pečat boste pustili?
Bukowski je zapisal: "Vsi bomo umrli, brez izjeme. Kakšen cirkus! Že samo zaradi tega bi morali ljubiti drug drugega."
A v resnici smo srečni le, ko nam je mar za nekaj, kar je mogočnejše od nas, kar je del večje celote, ne glede na to, ali poslušamo Aristotela, harvardske psihologe, Jezusa Kristusa ali Beatle.
Smo že prepoznali, kaj je to – zame, zate, za vas?
Knjiga *Dol mi visi* nas opominja, da časa ni neskončno veliko in da ni nikogar, ki bi to storil namesto nas.
Zaradi vsega tega je resnično vredna branja, razmisleka in upoštevanja.

Kaj je novega pri nas?

V septembru:

- **5. 9. 2017** od 17.00-20.00, Žalec: **BIOGRAFIJA KOT NAVDIH**
- **28. 9. 2017: MOJSTER-PRAKTIK,** Žalec, Ljubljana
- **29.-30. 9. 2017: TRENER NLP,** Ljubljana, 3. del

l

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:

NEVRONAČELA VODENJA, 19 EUR (samo za naročnike Tržnice)
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