

# TRŽNICA IDEJ ZA IZOBRAŽEVALCE, TRENERJE IN COACHE, junij 2016



## Uvod

Pozdravljeni junija!

Naša Tržnica idej me vsak mesec spominja, kako hitro beži čas. Junija počasi zapiramo svoja vrata NLP izobraževanj, saj udeleženci odhajajo na zaslužene počitnice. A pri nas ne zapiramo vseh vrat – poletje je čas za delo v **študijskih krožkih**. Kar trije so se začeli ta teden, tako da smo polno angažirani, saj z njimi stopamo na nekatera nova področja izobraževanja, ki želijo ustvariti razliko v neposrednem okolju in se dotakniti tudi bolj zapostavljenih ciljnih skupin, kot so npr. starejši ali brezposelni. Pravi užitek je videti skupine ljudi, ki imajo zelo različno izobrazbo, predznanje in socialni status, a se navdušeno učijo drug od drugega. Vabimo vas, da tudi vi pokukate na našo spletno stran in se nam morda še pridružite.

Tako s tem praktično utrjujemo svoje siceršnje poslanstvo: izobraževanje, coaching in izdajanje knjig s področja učenja in osebne rasti.

Hkrati že gledamo naprej, v jesen. Zaključujemo skupini NLP Master coachev in NLP praktikov in zbiramo prijave za nove.

Le enkrat na leto poteka izobraževanje NLP mojster-praktik. Letos ga bomo obogatili z dvema novima trenerjema, ki sta preizkušena in sta se izobraževala pri nas. Povabili bomo tudi goste iz tujine.

Ker je veliko povpraševanja po izobraževanju za NLP trening trenerjev, že zdaj napovedujemo v pozni jeseni tudi tega. Ni nujno, da NLP orodja in tehnike posredujete drugim – tudi za vsakršno posredovanje informacij in učenje drugih, posebej če niste pedagog – je to gotovo najbolj vsestranski trening, na katerem se ne boste le naučili odlično nastopati, temveč tudi upravljati proces učenja in tako kar najbolje poskrbeti za svoje udeležence oz. poslušalce.

**Hitre prijave in zvestoba** se pri nas splačajo, saj nam olajšajo organizacijo. Prav vsem, ki se boste **do 15. julija** prijavili na katerikoli daljši program (praktik, mojster-praktik, mojster-coach, trener NLP), dajemo 50 EUR dodatnega popusta (za prva dva) in 100 EUR (za druga dva). Seveda še vedno velja 10 % popust na takojšnje plačilo celotnega zneska, za pare pa celo 20 % popusta za vsakega. Torej se splača pohiteti.

Sicer pa vam želim sončne in zabavne počitniške dni. Tržnica idej bo kljub počitnicam prišla v vaš e-nabiralnik, čeprav bo morda nastajala kje pod borovcem ali na terasi s prelepim razgledom.

Na svidenje v juliju!

Nada

## **VSEBINA**

Uvod	str. 1-2
Vsebina	str. 3
Dnevnik hvaležnosti	str. 4-5
Kako poteka timski coaching?	str. 6-7
O ne-vedenju in odločitvah	str. 8-9
Roke med nastopanjem	str. 10-11
Intuitivno spoznavanje	str. 12-13
Kako okrepiti svoje samospoštovanje?	str. 14-16
Vizualizacija strokovnih tem	str. 17-19
Kaj je novega pri nas	str. 20

# DNEVNIK HVALEŽNOSTI



15 minut na dan bo dovolj vsaj za teden ali dva dolgo. Študije predlagajo, da pišemo dnevnik hvaležnosti trikrat tedensko. To bo imelo večji vpliv na naše zadovoljstvo kot pisanje vsak dan.

Kako? Ni napačnega načina, a je nekaj splošnih pravil, ko začnemo. Cilj vaje je, da se spomnimo dobrega dogodka, izkušnje, osebe, stvari v svojem življenju in uživamo v prijetnih občutkih, povezanih s tem.

Zapišite torej pet stvari, za katere ste hvaležni. Zapis o tem je pomemben, ne delajte te vaje samo »v glavi«. Stvari, ki jih naštevate, so lahko zelo majhne (okusen sendvič za malico danes.) ali precej večje (sestra je rodila zdravega sina.) Cilj vaje je spomniti se dobrega dogodka, izkušnje, osebe ali stvari in se veseliti prijetnih občutkov, povezanih s tem.

Ko zapisujete, upoštevajte:

1. Bodite, kolikor je mogoče, konkretni. (Hvaležen sem za svoje sodelavce, ki so me prejšnji teden obiskali doma, ko sem bil bolan.)
2. Pojdite v globino. Ko navedete podrobnost o določeni osebi, za katero ste hvaležni, je to bolj učinkovito kot splošen seznam mnogih stvari.
3. Bodite osebni. Osredotočanje na ljudi, za katere ste hvaležni, ima močnejši vpliv kot osredotočanje na stvari, za katere ste hvaležni.
4. Poskusite z odvzemanjem namesto z dodajanjem. Ugotovite, kakšno bi bilo vaše življenje brez določenih ljudi ali stvari, namesto da samo naštevate dobre stvari. Bodite hvaležni tudi za negativne izide, ki so vam bili prihranjeni ali so se kasneje spremenili v nekaj pozitivnega – ne jemljite sreče kot nekaj samoumevnega.
5. Glejte na dobre stvari kot na darilo, kar tudi so, saj ni ničesar zagotovljenega za vedno.

6. Veselite se presenečenj. Zapomnite si dogodke, ko ste bili nepričakovano presenečeni. Taki dogodki prikličejo še močnejšo hvaležnost.
7. Ponavljajte. Pisanje o nekaterih ljudeh in stvareh je dobro, a naj bo čim bolj podrobno.
8. Pišite redno. Tudi če ne pišete na isti dan v tednu, si določite čas pisanja in spoštujte to zavezanost. Toda ...
9. Ne pretiravajte . 1-3-krat na teden zadošča in je bolj učinkovito kot dnevno zapisovanje. To se dogaja zato, ker tudi ob pozitivnih dogodkih postopoma postajamo manj občutljivi – torej bo 1-3-krat na teden dovolj, da presenečenja ostanejo, kar so.

*Vir: [www.mindful.org](http://www.mindful.org)*

## Kako poteka timski coaching?



Pred kratkim sem imela coaching nekega tima.

Preden smo začeli, sem vprašala člane, kaj je njihov največji izziv glede sodelovanja v timu ta trenutek. Potem naj to razmišljanje delijo v skupini.

Od 10 članov se jih je 6 osredotočalo na to, kar ni mogoče spremeniti. Bilo je videti, kot da je skupino zajel virus. Tim je dajal prednost temu vedenju, namesto da bi se osredotočil na to, kar je mogoče spremeniti. V naslednjih tednih so člani tima sodelovali v procesu oblikovanja tima, kjer je bil eden od ciljev, da ne zapravljajo časa. Zadovoljstvo tima je na koncu zrastle za 30 %.

Kako torej spremeniti fokus tima in ga dvigniti na novo raven?

1. Člane vprašamo:

»Na lestvici od 1-10 ocenite, kako zadovoljni ste s sodelovanjem v vašem timu?«

»Na lestvici od 1-10 ocenite, kako zadovoljni bi želeli biti s sodelovanjem v vašem timu?«

2. Člani tima naj seštejejo rezultate. Razpravljajo o rezultatih. Če je vrzel med sedanjo učinkovitostjo in želeno, se člani tima lahko odločijo za timski proces, ki bo tim dvignil na novo raven.
3. Zdaj vprašamo člane tima: »Če bi vsakdo med vami lahko spremenil dva načina vedenja, ki bi prispevala k boljšemu odnosu v timu – kaj bi skušali spremeniti?« Vsak predlog zapišemo na kartico ali na tablo.
4. Pomagajmo članom tima poiskati oblike vedenja, ki imajo prednost (nekateri predlogi bodo enaki ali podobni) in z uporabo dogovora določite najpomembnejše oblike vedenja, ki so potrebne (za vse člane) za spremembo in izboljšave v timu.
5. Vsak član tima se pogovarja na štiri oči z drugim članom tima. V pogovoru vsak predlaga dve področji za vedenjsko spremembo, ki mu bo pomagala premostiti vrzel med tem, kjer smo, in kar hočemo postati.
6. Naj vsak član tima pregleda svoj seznam in predvidene vedenjske spremembe in izbere najbolj pomembno. Ko imajo vsi člani eno vedenje, ga razkrijejo timu.

7. Spodbudite vsakega člana tima, da v petih minutah sprejme tri »predloge za prihodnost« od drugih članov tima, ki naj pomagajo spodbuditi učinkovitost a) eno ključno vedenje, ki je skupno vsem članom tima, b) eno ključno vedenje, ki ga je predlagal tim in c) učinkovito vedenje člana tima.
8. Ustvarite mini načrt za naslednjih šest mesecev. V njem bo vsak član tima dobil pozitiven feedback od vseh drugih članov tima. Ob koncu naj bi vsakdo videl svoj povečan napredek.
9. Ta proces je zelo osredotočen, vsebuje discipliniran feedback in spremljanje, ne zapravlja časa in povzroči, da se udeleženci osredotočajo na samoizboljšave.
10. Učinkovito timsko delo postaja vse bolj pomembno, zato bo čas, ki ga boste vložili ta proces, gotovo prinesel veliko dobrega za vaš tim in organizacijo.

*Starejši mojster je bil utrujen od nenehnega pritoževanja svojega učenca , zato mu nje nekega jutra poslal prgišče soli.*

*Ko je učenec prišel k mojstru, mu je ta naročil: »Vsuj pest soli v kozarec vode in to izpij. Kakšen okus ima?« je vprašal mojster.*

*“Grenek!” se je kremžil učenec. Mojster se je muzal. Nato sta oba v tišini odšla do bližnjega jezera. Tam je mojster spet ukazal učencu, naj vsuje pest soli v vodo.*

*“Zdaj popij vodo iz jezera. Kak okus ima?”*

*“Svež!” je odvrnil učenec. “Okusiš v njej sol?” je vprašal mojster.*

*“Ne,” je rekel mladi mož. Potem je mojster sedel k mlademu možu in razložil: »Bolečina življenja je čista sol, nič več in nič manj. Intenzivnost bolečine v življenju ostaja ista, a tvoja grenkoba, ki jo občutiš, je odvisna od posode, v katero jo naložiš.«*

*Če trpiš, je edina stvar, ki jo lahko storiš, da razširiš občutek glede stvari, nehaj biti kozarec – postani jezero.”*

V timu lahko poteka coaching tako, da preokvirimo glavne teme v timu, da člani nehajo biti kozarec in vse bolj postajajo jezero. (npr. pri tem, ko se notranje osredotočajo na konflikt in bežijo od sistemskih vsebin). Metafora podpira preokvirjenje in sistemsko mišljenje, ki spremeni timsko perspektivo namesto znotraj-zunaj v zunaj-navznoter.

Ena najpomembnejših naloga timskega vodenja je sposobnost, da tim občuti in vidi sebe ne le v svojih sedanjih okoliščinah, temveč tudi v prihodnjem potencialu, ko vidimo spremembo in njen vpliv v socialnem okolju.

## O NE-VEDENJU IN ODLOČITVAH

***“Kdor se osvobodi vsakih dvomov, preden stori naslednji korak, bo vse življenje preživel na eni nogi.” (kitajski pregovor)***

Poznate to: Imate zadevo, za katero ne veste, kaj narediti. Gre za veliko stvar in včasih za majhno stvar. Ni pomembno, za kaj gre. Iskreno rečeno, tudi majhna stvar je lahko videti velika, če ne vemo, kaj storiti glede nje. Stanje »ne-vedenja, kaj narediti« ima neke vrste čudežno rast v naši glavi glavi.

Npr. ta hip ne vem, ali naj grem ven s prijatelji za vikend ali ne. In če grem – kaj če bo deževalo? Bomo dobili prevoz z vlakom, če gremo?

Ne vem, ali vzeti novo službo. In če grem tja, kje bom začela? Kaj bo z drugimi možnostmi tisti hip, ko bom rekla DA ponudbi?

Ne vem, ali naj začnem jutri z dieto. Ali pa že danes. Ali naslednji teden. Ali pa sploh ne. Ne vem, ali naj pokličem svetovalca za prehrano ali s e lotim kar sama. Ne vem, kaj je najbolje, kaj je prav. Ne vem, kaj storiti.

Veste, česa še ne vem? Ne vem, kaj narediti glede tega, da ne vem, kaj narediti.

Kadarkoli se počutim tako (kar ni vedno, a precej pogosto), začnem početi stvari, ki sem jih delala prej, ko sem vedela kaj storiti. Stvari, glede katerih sem že sprejela odločitev, stvari, ob katerih sem navdušena in prepričana vanje. A zdaj začne o njih dvomiti moj um

Moji možgani se začnejo spraševati: Kaj če ne bi vedela kaj narediti in bi se odločila nekaj, kar ni bila prava odločitev? Kaj če se stvari šele kasneje izkažejo kot napačne? Kaj če bi delovala impluzivno in ne bi razmišljala o podrobnostih?

**Tihi glas v moji glavi mi pravi: Če izbereš možnost A, se lahko zgodi to in to, kar bo povzročilo X, to pa pomeni Y. Če bi že na začetku vedela za Y, najbrž ne bi izbrala te stvari. Ali pa bi? Kdo ve?**

**Ta negotovost in skrb zaradi ne-vedenja je nadležna. Potem s e počutimo slabo zaradi vseh možnosti, ne le zaradi ene same odločitve. Postanemo zaskrbljeni in negotovi. To občutimo v prsnem košu, v srcu in v grlu. Čutiti je kot krivda, obžalovanje, skriti strah. Je trd in hladen občutek, ki ga ne maramo. A ne vemo, kaj storiti glede tega. Torej ne naredimo ničesar, razen skrbi in razočaranja, kajti ne narediti nič, ni pravi način. Je izčrpavajoč, zoprn, neproduktiven. Kaj je edina možnost, da to ustavimo? Da se odločimo in nekaj naredimo. Karkoli.**



**Kako ugotoviti, kaj storiti? Nekaj, kar ni zaskrbljujoče, kar ni občutek razočaranja zaradi razočaranja?**

**Sprejeti, da ni pravega odgovora na to.**

**Dihaj. In občuti občutek onstran skrbi, namesto da misliš nanjo. Nehaj ugibati, kaj so možni izidi vsake posamične odločitve. Nehaj poskušati nadzirati vsako možnost. Ni mogoče.**

Ni potrebno. Potrebno je zaupanje.

Ne moremo vedno vedeti, kaj se bo zgodilo. Ne moremo vedeti, kako se bomo počutili glede vsake od možnosti. Ne moremo vedeti, katera od odločitev je boljša ali slabša kot druge, saj še nismo nikoli šli skozi to izkušnjo. .

**Torej se lahko odzivam s tem, kar imam, kako se počutim prav zdaj in tukaj. Ni mi treba vedeti, kako to narediti. Samo dovoliti je treba, da se zgodi.**

Nazaj k moji odločitvi: Še vedno ne vem, kaj storiti. Še vedno ne vem, kaj je prava stvar. Morda pa to sploh ni tak problem. Vem namreč, kaj je napačna stvar. In ta je, da ne naredim nobene odločitve. Tudi če s e odločim, da se zdaj še ne bom odločila, je to že odločitev. Sprejmimo jo.

**Nekoč mi je rekel prijatelj: »Ko je pravi čas, je pravi čas.« To mi je pomagalo sprostiti se glede mojih odločitev.**

Če se pogosto sprašujete: Sem edini, ki s e mu to dogaja?

Najbolje je, da nehanje razmišljati.. nehanje si predstavljati, kaj s e lahko zgodi. To, kar se dogaja zdaj, ste si samo zamišljali. Samo sprejmite odločitev in uživajte na poti. V karkoli s e spremeni, ni pomembno – lahko kasneje še spremenite, če je to potrebno.

Kaj je najslabše, kar se lahko zgodi? Samo odločite se in bodite veseli, da ste se odločili. Uživajte v svobodi in sprostitivi, ki sledi.

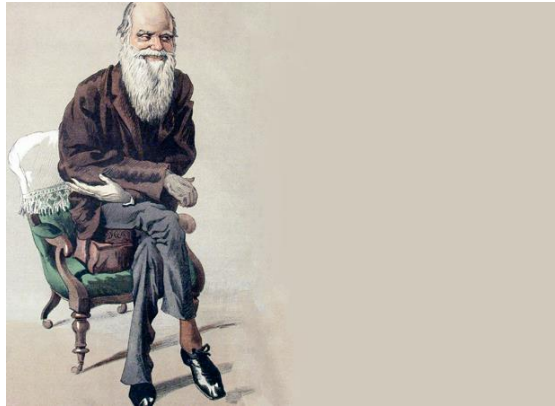
**Uživajte v sedanjosti, ko ste se osvobodili neodločnosti. Ker ste tako zaposleni s skrbenjem o tem, kaj se lahko zgodi jutri, zamujate čudovite stvari, ki se dogajajo danes.**

Torej se odločite in se sprostite. Hočete dobro novico? Odločitev je ravno tako tvegana kot neodločanje.

Ko se bo spet zgodilo, vem, da me nič ne ustavi. Lahkotno bom zdrsula skozi odločitev, ki me bo navdihnila. Če bo videti napačna, jo bom spremenila. Ne bom skrbela glede tega.

Ne bom vedela, od kod ta odločitev prihaja, samo občutila jo bom. Morda jo bom čutila v prsnem košu in srcu kot zadovoljstvo, radost, lahkotnost in mir, morda kot topel, nežen med, ki teče skozi moje vene in mi izvablja nasmeh. Naredila bom vse, da bo trajalo. Torej se je treba le sprostiti, odločiti in nikoli gledati nazaj.

## ROKE MED NASTOPANJEM



Kaj naredimo pri nastopanju pred publiko z rokami? Kako govori telo?

Zakaj se to ne zgodi samodejno? Začetniki so navadno pri tem v zadregi. Kajti gibi vedno pridejo pred mislimi, ne istočasno z njimi. Začetnikom se zdi, da ne uporabljajo veliko gibov, ozirom, da ne vedo, kam z rokami. Uporaba prstov, ko nekaj naštevajo, se jim zdi neprimerna, a če roke preprosto visijo ob telesu, je tudi neprimerno. Ne, to ni videti neprimerno, s tem se počutijo neprimerno! To pa je nekaj drugega.

Na Univerzi Regensburg so ugotovili, da se začnejo roke šele takrat premikati, ko je govorec že popolnoma sredi teme. Roke, ki s e naravno premikajo, bi bile torej znak za govorca, da se je pravkar poglobil v svojo temo. To pogosto ne uspe v prvih minutah. Telo tega ne naredi samodejno, kadar je govorec nervozen. Ko napetost malo popusti, se to zgodi, ne da bi morali razmišljati.

In če se to ne zgodi? Potem stojite tam z visečimi rokami.

Drugi to opazijo. To lahko postane vaša navada, zaščitni znak, zato začnete nastop popravljati.

Zberete množico idej, začnete z napeto dramaturgijo, pokažete najlepšo PowerPoint prezentacijo na svetu. Roke preprosto pozabite!

»Gorje, če gledam roke!« svariyo nekateri trenerji retorike, ki želijo ljudi naučiti, kakšna je »pravilna drža« rok.

A pravilne drža ni. Še toliko manj obstaja »nevtralno področje« okrog bokov. To zelo hitro opazijo igralci.

Udeleženci si na izobraževanjih želijo, da bi roke podpirale in poudarjale vsebino povedanega. Odličen cilj, a če roke tega ne storijo same od sebe in začne govorec razmišljati, kaj naj naredi z rokami, bo to še slabše. Posebno slabo postane, če se želi nečemu izogniti.

Poskuša na primer delati majhne gibe, roke povleči iz žepov ali se ne igrati s prsti.

Predstavljajte si, da bi vsi govorniki bili oboroženi s perfektno dramaturgijo, obsežnim strokovnim znanjem, a bi bil edini primanjkljaj, da njihove roke visijo ob telesu. Tega gotovo ne bi nihče opazil. Narobe pa – raje si ne predstavljamo.

Ste kdaj pomislili, da vam telo samo lahko pomaga.

Začnite nastop z vnaprej pripravljeno jasno **metaforo, zgodbo, sliko**, ki si jo predstavljate levo zgoraj. O njej zlahka poveste zgodbo (npr. nastopanje je kot hoja po vrvi, timsko delo je kot žongliranje ..., Pride turist v turistično agencijo, ker bi rad šel na dopust ...)

Del pozornosti je na dihanju – pred začetkom naredite tri globoke vdihe v trebuh.

Vzpostavite očesni stik s poslušalci in poglejte široko, kot bi hoteli pogledati za njihove hrbte, v prostor za njimi.

Pred začetkom ne mislite na vsebino in na to, da ne boste česa pozabili. Na majhnem listku imate pripravljenih pet ključnih besednih zvez o vsebini (ali miselni vzorec).

Mislite na pripravljeno metaforo, podobo.

S pogledom zdrsiti preko publike, dihajte in jo 3-5 sekund molče opazujte.

Potem mirno začnite govoriti.

Roke in telo bodo sami podkrepili vsebino in delovali boste iskreno in naravno. Še več, tako se boste že po dveh minutah tudi počutili.

Veliko uspehov ob nastopanju!

## INTUITIVNO SPOZNAVANJE (vaja v parih)



**Čas: 45 minut**

1. korak: (5 min.)

Ljudje, ki se najmanj poznajo v skupini, tvorijo pare. Vsak par izbere varianto z risanjem ali brez. Pri času, vlogah in fokusu ostanite disciplinirani.

2. korak: (5 min.)

A pripoveduje o nečem, kar mu je pomembno (nekaj, nad čimer je zares navdušen).

*Varianta z risanjem:* B ima list papirja in svinčnike ali barvice za risanje.

Ko A pripoveduje, B posluša in riše, kar mu ob tem pride na pamet.

*Varianta brez risanja:* B posluša in opazuje, kakšne vtise in slike se v njem pojavljajo, da bi kasneje o tem spregovoril z A. («Ko vas poslušam, se v meni pojavljajo naslednje podobe in odzivi ...») Gre za domnevne odzive, katerih vir ostaja neznan. Lahko pa jih ponudimo k raziskovanju nadaljnjih skupinskih intuitivnih procesov.

3. korak: (10 min.)

*Varianta z risanjem:* B interpretira z A-jevo pomočjo, kaj predstavlja njegovo risanje, kako bi ga lahko razložili. Pri tem skuša najprej razumeti, kaj je na listu in odslikava nekaj od tega. A lahko postavlja vprašanja in dodaja svoje ideje, tako da nastane skupni intuitivni proces iskanja.

*Varianta brez risanja:* B poroča o svojih notranjih odzivih, opiše vtise in podobe, ne glede na to, od kod prihajajo in ali so smiselni. Gre za spoštljiv odnos do A in njegovih odzivov, ne za opis A-ja!

A lahko postavlja vprašanja, da bi lažje razumel, a brez razpravljanja!

4. korak (15 min.)

2. – 3. korak ponovimo, kot je opisano zgoraj, le z zamenjanimi vlogami

5. korak: (10 min.)

A in B se na metaravni pogovarjata o tem, kakšne so njune izkušnje ob tej vaji. Kaj sta pridobila od drugega? Kako vpliva to na njun odnos in komunikacijo? Katera življenjska področja je vaja asociativno nagovorila in katere vidike osebnosti spodbudila?

# KAKO OKREPITI SVOJE SAMOSPOŠTOVANJE?



Vsi vemo, da samospoštovanje ni nekaj, s čimer se rodimo, temveč je nekaj, kar v procesu odraščanja najprej izgubimo, ko svoj prvinski jaz prekrijemo z množico sporočil, ki nam jih o nas samih oblikuje okolje, ko odraščamo. Potem korak za korakom odstranjujemo nepotrebno in zdravimo, kar je bilo prizadeto, da bi ponovno oblikovali svoje samospoštovanje.

Ta proces je pomembna pot samospoznavanja in učenja vsakega človeka. Obstaja nekaj načinov, kako ga pospešimo.

## **1. Tvegajte.**

Pogosto s e bojimo pokazati svoj ranljivi, neurejeni, zmedeni del drugim. A občutimo velikansko oljašanje, ko to storimo in nas drugi sprejmejo take, kakršni smo. Ko delimo svoje zgodbe z drugimi, npr. o osebnih temah, ugotovimo, da drugi doživljajo podobno in potem začnemo zdraviti svoje čustvene rane. Sram izgine, ko sprejmemo podporo in razumevanje od drugih. Ni nam treba delovati popolno in osamljeno, da bi in ohranjali »skrivnosti«.

## **2. Ne zataknite se v obžalovanju.**

Sprejmite realnost, kajti vsi delamo napake in se odločamo, da se ne bomo zataknili v obžalovanju. Učite se iz napak, si odpustite zanje in opustite preteklost, da s e lahko premaknete naprej z vedenjem, da ste naredili najboljše, kar je bilo možno.

Skušajte videti težavne okoliščine kot priložnosti za rast, namesto da vas blokirajo. Sprejmite stvari, ki jih ni mogoče spremeniti, spremenite stvari, ki so pod vašim nadzorom in ohranjajte pozitivno smer. Napredujte naprej in navznoter.

### **3. Preusmerite svojo pozornost.**

Namesto da se osredotočate na težave, bodite pozorni na vse, kar imate in znate dobrega in enkratnega, kar vas dela posebne. Spomnite se vseh svojih virov moči, kar vsebuje naravne talente, priučene spretnosti, dosežke, sanje in vaše dobro delujoče odnose.

Aktivno lahko usmerjate svojo pozornost in ustvarite tako vrsto izkušenj, kakršne želite v življenju da bi postali človek, kakršen želite postati.

- 4. Težite k integriteti.** Pomembno je živeti v skladu s svojimi vrednotami, kot sta na primer resnica in prijaznost. Počutite se ponosni nase, če iščete resnico in delate prave stvari, ki vam dajejo občutek integritete in smisla.

Vzemite si čas in ugotovite, kaj v vašem življenju največ šteje. Merilo za vse izbire in odločitve so te temeljne vrednote, zato se prepričajte, ali delate v skladu z njimi. Če živimo tako, je enostavno sprejemati odločitve in živeti v integriteti.

Prijaznost je lahko npr. pomembna vrednota, s katero obravnavamo sebe, druge ljudi, planet Zemljo in vsa živa bitja. Ko je treba sprejeti odločitev, se vprašamo: »Kaj si zares želim?«

### **5. Razvijte zaupanje vase.**

Samospoštovanje nastane, ko veste, da lahko zaupate sebi, svojim instinktom in intuiciji, bolj kot idejam drugih, da se lahko soočite tudi z nesporazumi, ne da bi vas to vrglo iz ravnovesja. Bolj ko znate upravljati s stresom tako, da najdete mir v sebi, namesto da bi zbežali v samodestruktivno vedenje, bolj boste zaupali sebi. Bolj boste spoštovali temeljne vrednote, ko se soočite z neobhodnimi življenjskimi spremembami, boljši bodo vaši dosežki in vaše samozaupanje. Tako lahko ustvarite občutek varnosti in zadovoljstva, ki ne temelji na odobravanju drugih.

### **6. Ponudite storitve/služite drugim.**

Poglejte okrog sebe, kako bi povezali ljudi in jim pomagali v vsakdanjem življenju. Celo nasmeh ali prijazna beseda lahko naredita pomembno razliko za nekoga, ki mu bo to dvignilo samozavest.

### **7. Nikoli, zares nikoli ne odnehajte.**

Ni treba dovoliti negativnim mislim, da vas preplavijo. Stojte za seboj – ne glede na vse. Če izberete, da ostajate pozitivni, veste, da ste storili najboljše in se lahko počutite dobro, ne glede na neugodne okoliščine.

*Večina najpomembnejših stvari na svetu je nastalo, ko so ljudje poskušali nekaj, za kar so drugi verjeli, da je brezupno,«* pravi Dale Carnegie.

Resnica je, da samozavest zahteva razumevanje sebe, sprejemanje in odpuščanje ter veliko mero sočutja do sebe. Vsi delamo napake, doživljamo nesporazume in se soočamo s samokritičnostjo, pri čemer uničujemo svojo samozavest.

A že samo naše rojstvo je bilo poseben čudež. Zato si ne dovolimo, da se zatakne v nizko samopodobo.

## NEKAJ NASVETOV ZA VIZUALIZACIJO STROKOVNIH TEM



*Za dobro vizualizacijo velja: Poenostavi, poenostavi!*

Na treningih vizualizacije mišljenja je vedno veliko navdiha, čeprav so udeleženci na začetku navadno zadržani.

Po pravilu vsi zatrjujejo, da ne znajo risati. Potem, ko s e naučijo nekaj tehnik ali že ob prvem odmoru za kavo, zagotavljajo, da pa zdaj že znajo. Postanejo veliko bolj pogumni.

A ko pridejo domov in se znajdejo sami s svojo strokovno temo, se jim zdi, da so spet omejeni in je bolje ostati zgolj pri besedah. Ugotovijo npr., da ne najdejo ustrezne podobe za pojme, kot so »osnovno zavarovanje«, »starostno varčevanje« ali za »zgornja mejo donosa«. Lahko bi poiskali nasvet pri profesionalnem ilustratorju. A koristno bi bilo malo spremeniti pogled na to temo, sicer lahko izgubimo navdušenje, še preden smo zares začeli.

### 1. Vizualizacija je tolmačenje, ne prevajanje

Tolmač išče dobesedni prevod, mi pa želimo biti z vizualizacijo skupinski tolmač.

Pravi tolmač zna:

- ujeti pravi pomen,
- ga znati prevesti
- ga tako izraziti, da bo razumljen.



To velja tudi za posredovanje znanja.

*Ko nekaj izkusiš ali spoznaš, to sprejmeš in potem razumljivo posreduješ dalje z besedami, ne da bi spremenil smisel.*

*Toda ali bo ciljna skupina razumela, če strokovno vsebino izraziš samo s strokovnimi izrazi (termini)?*

Torej si postavimo vprašanje: **Kakšno predznanje ima moja ciljna skupina?**

Predpostavljaj, da poslušalci nimajo predznanja. Poenostavi, ne orientiraj se po tistem, ki že vse ve, temveč po tistem, ki s e je prišel nekaj naučit. Če se tako vživiš v temo, potem bodo izrazi, s katerimi razlagaš vsebino, že enostavnejši.

*»Niste najpametnejši trener na svetu, če uporabljate veliko strokovnih izrazov! Nekaj poenostaviti pomeni tudi, da se vživiš v življenjski svet svojih udeležencev. Če svojim poslušalcem nekaj razložim, uporabljamo primere, ki so jim posebej blizu in s e lahko z njimi identificirajo. Te primere vizualiziramo, navadno gre za preproste vsakdanje izraze. Te izraze napišemo in jih vizualiziramo. Najdemo jih povsod.*

## **2. Poenostavi, poenostavi.**

Morda se spomnite zanimivih risank o tem, kako deluje npr. računalniška miška. Gotovo imate svoj priljubljen film, s katerim malo bolje razumete svet.

### KAJ JE SKRIVNOST?

Gre za postavljanje preprostih vprašanj, na osnovi katerih pripravimo učne vsebine. A seminar je naporen, saj pri vprašanjih, za katere misliš, da si jih že obdelal, dobiš trenerjev odgovor, da je mogoče še enostavneje.

A več kot delaš, enostavneje lahko teme predstaviš in preprostejše slike za vizualizacijo potrebuješ. Občudujem ljudi, za katere se zdi, da kar iz rokava stresejo dobre primere ali slike.

*Zapomni si: Vedno pomisli na ljudi, ki ničesar ne razumejo o tvoji temi. Pozabi ovire v glavi, da imaš opraviti z odraslimi, ki jim ni mar za otročarije. Ne govori v otroškem jeziku s piskajočim govornim tonom. Prosim te, da temo poenostaviš.*

*Kako bi svojo temo razložil 8-letnemu nečaku? Ko si to vprašanje obdelal, verjetno ne potrebuješ več risb. Krasno bi bilo, če bi res imel vprašanja svojega 8-letnega nečaka. Poskusi.*

## **3. Uporabi primere. To je kot ...**

Primerjave so lahko zelo poučne ali pa zabavne. Dobro jih je uporabiti za prenos strokovnega znanja. Morda ste že kdaj slišali, kako je mogoče nekaj uvrstiti po velikosti:

*„Queen Mary II je tako dolga kot tri nogometna igrišča.« Ta izjava nam pove več kot podatek, da je dolžina ladje 345 metrov Seveda je zdaj treba poznati velikost nogometnega igrišča, a zanimivo: večina ljudi, ki niso pristaši nogometa, to zlahka oceni.*

*FIFA je leta 2002 določila, da je igrišče dolgo 105 m in široko 68 m. To je dobro vedeti, a si težko zapomnimo.*

*Zaposleni v drogeriji npr. odkrivajo »proste radikale« kot sovražnike kože in se proti njim borijo. Nihče se noče starati, a prosti radikali delajo ravno to – starajo kožo. Obstaja veliko razlag o tem, kako bo krema delovala na kožo.*

*Ena od udeleženk je takole nazorno razložila delovanje kreme na koži: »Predstavljajte si polno plesno dvorano. Na parketu so pari, ki se harmonično gibljejo v počasnem ritmu. Potem se sunkovito odprejo nihajna vrata ob močnem pišu vetra in v dvorano vstopi ženska-bomba: seksi rdeča obleka, čudovita postava, levja griva, globok dekolte, dolge trepalnice. Zdaj se sprosti nekaj na videz trdnih povezav. Nekateri moški strmijo vanjo in hočejo takoj – prvič – plesati z njo. Počasi se želijo izviti iz objema sedanje partnerke. Druge ženske so zmedene, nastane nemir v dvorani. Tu in tam nastanejo novi pari, a še vedno je precej plesalcev brez partnerja. Nemir ostaja. Tako je z našo kožo. Škodljive bakterije in zunanji vplivi imajo zdaj lahko delo. Po tej zgodbi poslušalci niso nikoli več pozabili, kaj so to prosti radikali.*

*Ni treba vedno, da uporabimo najbolj smešno šalo, a če je to stranski učinek pripovedi, je seveda veselo. Nogomet je zdaj spet aktualen. Kaj ko bi poskusili svojo temo povezati z nogometom?*

Obstajajo tudi drugačne primerjave. Pomislite na pravljice. Poskusite jih vnesti v svojo temo. Morda zateva to nekaj več časa, a udeleženci si vas bodo zapomnili. Morda Janko in Metka ali čarovnica in Sneguljčica? Kako boste predstavili poslušalcem zapletene, kompleksne teme?

## Kaj je novega pri nas?



### NAPOVEDUJEMO:

- **NLP MOJSTER- PRAKTIK**, začetek v oktobru, popust dodatnih 100 EUR za zgodnje prijave (Ljubljana, Žalec) **NOVO!**
- **ŠTUDIJSKI KROŽKI:**
  - SPRETNI PRSTI** – naučimo se 3 ročne spretnosti, ob četrtnih v juliju, Žalec, Celjska cesta 8a, ob 19.30 (lahko se še pridružite, **brezplačno!**)
  - PUNČKA ZATE** – izdelajmo personalizirano lutko, ob sredah v juliju, Žalec **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](http://www.sledi.si)**