



UTICAJNI USPEŠNI

uz **N**auku **L**ičnog **P**rosperiteta

The background is a light blue gradient. There are several stylized leaves in a darker blue color. One leaf is in the top left corner, another is in the top right, and two are in the lower half of the image, overlapping each other. The leaves have a textured, sketch-like appearance with fine lines representing veins.

Kako
da te
”ceo
svet”
razume

VEŠTA KOMUNIKACIJA - KLJUČ USPEHA

NLP je metodologija uspeha, a ključni faktor uspeha je veština vršenja pozitivnog uticaja na ljude oko sebe i na samoga sebe. U mojoj **knjizi o ciljevima** imate mnoštvo ideja kako da iskoristite NLP i pozitivno utičete na sebe. A u ovoj knjizi želim da vam dam neke ideje kako da iskoristite NLP da biste pozitivno uticali na svoje životne **partnere**, na svoju decu, na kolege i prijatelje, na saradnike i klijente... na sve one koji su vama važni.

Ovo je knjiga u kojoj možete da nučite kako da značajno **popravite komunikaciju s drugim ljudima**, s kolegama, klijentima, nadređenima, porodicom, prijateljima i sa samim sobom. Pozabavićemo se **metodama** koje će vam pomoći da svoje akcije kreirate tako da budu ciljane i da daju izvanredne rezultate.

S obzirom na to da NLP nudi raznolike metode i tehnike promene i efikasne komunikacije, i da se stalno dalje razvija, za vas to znači mogućnost da dobijete jednostavno uputstvo po kome ćete bolje da komunicirate i efikasnije da delujete, da budete **uticajni**.



“**komunikacija**, a posebno ona sa samim sobom, ima presudni uticaj na vaš lični i poslovni **prosperitet**”

SVE JE U KOMUNIKACIJI

Komunikacija je veza kojom uspostavljate kontakt sa sobom i sa svetom oko sebe. Ako o nečemu razmišljate, onda vodite unutrašnji dijalog. Ako s nekim diskutujete, onda komunicirate sa govornikom, a dok razmišljate o tome šta ćete reći, komunicirate sa samim sobom. Čak i kada ništa ne kažete, komunicirate govorom tela. „**Nije moguće ne komunicirati.**” Iz ovog se može zaključiti da komunikacija, a posebno ona sa samim sobom, ima presudni uticaj na vaš lični i poslovni prosperitet.

Put do uspeha
popločan je
dobrim
prijateljima



Većina izuzetno uspešnih **intuitivno zna** koliko su drugi ljudi važni za njihov život i karijeru. Nije preterano ako kažemo da su ljudi najvredniji resurs koji imamo. Zbog centralnog značaja međuljudskih odnosa i zato što uspešni ljudi u svakoj oblasti grade stabilne i dugoročne veze, veoma je važno znati kako se to postiže.

Mnogi programi za razvoj ličnosti pokušavaju da se pozabave ovom temom tako što opisuju uspešne ljude. Ali jedno je znati šta mora da se uradi, a sasvim drugo kako zaista postići taj cilj u praksi. Takođe, postoje dobronamerni koji će vas savetovati i šta sve ne treba da uradite. će vam dati jednostavno uputstvo. Ako želite da usvojite nove sposobnosti i da ih integrišete u svoj život, onda nije dovoljno da znate samo šta, nego i kako to da izvedete.

NLP je fokusiran ne samo na proučavanje izuzetno uspešnih već je metodološki posvećen izvodljivosti i integrisanja u svakodnevnu praksu.

Istraživanja su pokazala da **83%** prodaje proizilazi iz simpatije koju klijent oseća prema prodavcu. Takođe, postoje istraživanja koja su pokazala da je za ostanak na jednom radnom mestu ljudima važnije da ih okolina ceni i da se osećaju dobro, nego visina plate. Svetski poznatim ličnostima, koje su napravile briljantnu karijeru, kao što su *Lee Iacocca* i *Mary Kay* očigledno je veoma jasno koliko je važna uloga prijateljstava. *Iacocca* je neko koga ljudi opisuju kao veoma otvorenog i iskrenog čoveka. On stupa u lični kontakt sa svim ljudima s kojima saraduje, zbog čega je veoma cenjen i svi imaju poverenja u njega. Takođe je interesantno da se njegovi sagovornici osećaju veoma prijatno u njegovom društvu. *Mary Kay* je poznata po tome da su joj ljudi najviši prioritet kod svih poslovnih aktivnosti. Ako joj neko postavlja pitanja o menadžmentu, ona će neprestano pričati o svojim saradnicima.

Ona bi tada rekla:

„Čovek treba prema svakome da se ophodi onako kako bi voleo da se drugi odnose prema njemu – kako u poslovnom, tako i u privatnom životu. Treba pažljivo saslušati šta ljudima leži na srcu i pokazati im da ih uvažavamo.“



Istraživanja u NLPu pokazala su da mnogi izuzetno uspešni pojedinci imaju sposobnost da veoma brzo kod sebe razviju osećaj simpatije i uvažavanja za druge ljude. Za njih je potpuno prirodno da ljudima u svojoj blizini pomognu da se osećaju dobro i da pokažu interesovanje i razumevanje za stvari koje su tim ljudima važne. Pritom se pokazalo da ljudima, čiji je uspeh umeren ili ga uopšte nemaju, nedostaju upravo ove sposobnosti.

Uspešni ljudi pre svega imaju sposobnost da izgrade kvalitetne i dugoročne međuljudske veze.

Moje dvadesetogodišnje iskustvo u prodaji pokazalo je da ljudi koji se bave tim poslom često misle da treba samo da prodaju neke proizvode ili usluge, ali se varaju. Njihov posao je da grade prijateljstva sa ljudima, jer je to način da nešto postignu. Veoma uspešne kompanije, kao McDonalds ili IBM, a i uspešni pojedinci, znaju dobro koliko je važna ova razlika. Mnoge popularne i korisne knjige koje su literatura za menadžment upravo se bave temom odnosa s klijentima. Ova nova orijentacija je mnogim preduzećima pomogla da budu uspešnija, a uspešni ljudi su u svemu što rade naučili da cene vrednost međuljudskih veza.

Šta rade izuzetni profesionalci kada žele da stvore kvalitetnu vezu, najkraće se može opisati u sledeća **tri koraka**:



1. Nalaze ciljeve koji su za obe strane poželjni i važni

Mnogi ljudi nemaju nikakvu predstavu o tome šta u stvari hoće od jedne veze. Time postaju lak plen za nesporazume i ne umeju da iskoriste dobre prilike. Treba da naučite da posmatrate interakciju iz perspektive sagovornika i definišete ciljeve koji su na zadovoljstvo obe strane. Obavezno obratiti pažnju na osećanja i reakcije sagovornika i uvažavati ih. Važno je biti siguran da je sagovornik zaista saslušao i verovati da se iza svakog ponašanja krije dobra namera, a pritom se fokusirati na rešenje problema uz korišćenje tehnike pravilnog postavljanja ciljeva, koja je opisana u knjizi **CILJEVI** koju možete besplatno da skinete sa našeg sajta.



2. Neverbalno uspostavljaju i održavaju kvalitetan i prisan odnos

(u NLP-u: rapport)

Postavljaju se u poziciju sagovornika tako što s njim usklade glas, jačinu i brzinu govora, držanje tela, ideje, iskustva, čime se smanjuje „udaljenost“ i postiže usaglašavanje emocionalnog stanja dve strane, što pomaže ne samo boljem razumevanju i međusobnom uvažavanju već i efikasnom ostvarenju zajedničkih ciljeva.



3. Izazivaju kod drugih ljudi pozitivna osećanja

Izazivati kod drugih ljudi osećaj koji želimo da imaju u vezi s nama, znači da se mi prvo uskladimo sa tim osećajem, odnosno da u sebi izgradimo isti taj osećaj u vezi sa sagovornikom i svojim ličnim primerom podržimo izgradnju baš tog osećaja kod njega. Ako hoćemo da ljudi imaju poverenja u nas, da nas cene i osećaju se dobro u našoj blizini, kao što je to slučaj s izuzetno uspešnim pojedincima, onda mi prvi moramo da počnemo iskreno da verujemo tim ljudima, da ih cenimo i zračimo tu pozitivnu emociju prijateljstva.

Marko je konsultant. Jedna od njegovih najkorisnijih sposobnosti je uspešno ophođenje sa svakim koga sretne.

Na prošlom zadatku koji ga je na duži period odveo u jednu veliku hemijsku kompaniju, brzo je zaradio reputaciju prijateljskog, otvorenog i „dobrog dečka“.

Razgovarao je o rukovodećim stvarima sa direktorima, uživao u piću i nekoliko prostih viceva sa mehaničarima, uvek imao vremena za osoblje iz kantine, čistače, čuvare parkinga i druge posetioce preduzeća. Saznao je ponešto o svakome koga bi sreo, nešto što je bilo važno njima, a ne njemu, i često bi ih pitao o tome kada bi ih sreo.

Kao kameleon koji menja boju da bi se uklopio u svoju okolinu, Marko je znao da se prikladno ophodi sa svakim sa kim je bio. Dok je razgovarao s ljudima o njihovom svetu, stvorio je odnose utemeljene na interesovanju za druge ljude i na osećanju bliskosti.

NLP tehnike možete da uvrstite u svoj repertoar kako bi vam pomogle da budete uspešniji, da imate slobodu i doživite više sreće i zadovoljstva. Izvežbajte se da kreirate veze koje će obogaćivati vaš i život ljudi s kojima živite i radite. Ohrabrujemo vas da svakog dana pomislite na nekoga s kim imate neku nejasnu vezu ili na nekoga s kim želite tek da izgradite novu vezu, da iskoristite ovu knjigu i naučite da vešto izvedete ova tri koraka i postepeno stvarate dugotrajna i kvalitetna prijateljstva kojima ćete popločati put svog uspeha.

Ključ uspeha u mnogim slučajevima je sposobnost ophođenja s drugima. Ta sposobnost je uvek korisna kad se susrećete ili sarađujete s drugim ljudima. Nužna je tamo gde uspeh vašeg posla zavisi, delimično ili u potpunosti, od sposobnosti motivisanja i uticaja na druge. Na ličnom planu pomaže u izgradnji samopouzdanja i utiče na prijatniji životni stil s prijateljima i porodicom.

U nekim slučajevima smatrate jednostavnim i prirodnim razvijanje prisnosti (rapporta) s nekim u tolikoj meri da verovatno i ne primećujete da se to događa. U drugim slučajevima morate da radite na tome, a ponekad srećete ljude s kojima se nikad ne osećate prijatno i s kojima čak i ne želite da uspostavite rapport. Međutim, postoje slučajevi kad je veština „uspostavljanja rapporta“ veoma korisna.

To je sredstvo pomoću koga svaka komunikacija, motivacija ili **uticaj** zauzimaju svoje pravo mesto... I bez njega, kao kod motora bez ulja, dolazi do trenja, trošenja pokretnih delova, velikog gubitka energije, na kraju nastaju oštećenja i ništa se više ne pokreće.

PRISNOST je ulje koje podmazuje svaku vrstu ljudske komunikacije. Može se reći da je prisnost **MIROĐIJA** u svakoj uspešnoj komunikaciji.



NLP – KOMUNIKACIONI MODEL

Svaka komunikacija počinje od vas. Vaša komunikacija, a time i vaš posao, mogu se poboljšati tek onda kad vam je, pre nego što otvorite usta, sasvim jasno koji je vaš udeo i cilj u komunikaciji. Tek tada možete da se posvetite svom sagovorniku i budete u poziciji da rukovodite komunikacijom, bez obzira na to koja je vaša zvanična funkcija, jer kad se dvoje sretnu i uspešno komuniciraju, onda kvalitetnije obavljaju svoje zadatke.

KOMUNICIRATI JE VEOMA JEDNOSTAVNO!

Komunikacija među ljudima ne odvija se samo na nivou razmene informacija i sadržaja, već se veći deo odvija na nivou odnosa i veze između sagovornika. Svaka komunikacija sadrži informacijske aspekte, ali je za tok razgovora presudna međuljudska interakcija koja se odvija na nivou neverbalnog. Ako je odnos pozitivan, onda je sagovornik otvoren za razgovor, što znači da može da se koncentriše na sadržaj informacije. Ako odnos na neverbalnom nivou nije harmoničan, onda su argumentacija i dolazak do zajedničkog rešenja otežani, ako ne i nemogući, bez obzira na sadržaj.

IZOŠTRENOST ČULA I MOĆ ZAPAŽANJA

Još je *Aldous Huxley* tvrdio da su „**naša čula vrata percepcije sveta**“. Zapažanje spoljnog sveta, ljudi i događaja započinje preko vaših čula: vida, sluha, dodira i emocija, čula mirisa i ukusa.

Uspešni komunikatori koje NLP proučava posvećivali su izuzetnu pažnju izoštrenosti svojih čula i moći zapažanja. U svakodnevnim kontaktima sa svojim prijateljima, članovima porodice, klijentima na poslu i saradnicima izoštravali su svoju moć zapažanja.

I vi možete svoj kapacitet zapažanja podizati na sve viši nivo i biti u stanju da primetite i vrlo male promene u ponašanju druge osobe. Možete da proučavate osobe iz svog okruženja, primećujete promene kod te osobe i budete dovoljno radoznali da saznate odgovore na pitanje: „**Šta se trenutno sa osobom događa?**“

Bilo da vas osoba gleda u oči ili ne, napravi pokret ili je u stavu mirno, reaguje mimikom, gestikulira, crveni u licu, ubrzano ili usporeno diše, podiže ili smanjuje ton glasa, govori isprekidano ili kontinuirano, melodično ili ritmično, ona pokazuje neku promenu u svom ponašanju.

Važnost izoštrenosti moći zapažanja dobija još više na značaju, spoznajući da naši sagovornici i mi ponašanjem manifestujemo i misaone obrasce, svoja uverenja i vrednosti, stavove i predrasude, svako na svoj jedinstven i poseban način.

Prepoznavanjem tih minimalnih promena u ponašanju našeg sa govornika, s jedne strane, dobijate signal za adekvatnu reakciju, šta preduzeti u određenoj situaciji. S druge strane, povećavate vašu sposobnost predviđanja kako će neko reagovati na vašu komunikaciju.

Profesor *Albert Mehrabian* je naučnim istraživanjem fenomena komunikacije došao do sledećih rezultata: da položaj tela, gestovi, mimika i pokreti imaju ulogu u uspostavljanju komunikacije od **55%**, a vokalne osobine glasa **38%**. Dakle, ukupno **93%** informacija dobijamo od sagovornika preko naših čula! Preostalih **7%** odnosi se na reči i sadržaj koji nam sagovornik upućuje.

Parametri iz ove studije, samo okvirno uzeti u obzir, jasno nam pokazuju tendenciju. Iza reči koje ljudi koriste postoji velika količina dostupnih informacija koje vam daju do znanja šta se s njima događa. Te informacije su ključne za razumevanje, za pridobijanje poverenja, izgrađivanje kvalitetnog kontakta, komunikaciju i uticanje na ponašanje druge osobe. Da biste mogli da koristite te informacije, morate prvo da ih postanete svesni.

Čulna izoštrenost je izraz iz NLP- a koji opisuje veštine svesnog opažanja veće količine informacija o drugoj osobi nego što je uobičajeno.



Ukupno **93%** informacija dobijamo od sagovornika preko naših čula!
Preostalih **7%** odnosi se na reči i sadržaj koji nam sagovornik upućuje.

VEŽBA:**Dejstvo pokreta i držanja tela, mimike i tonaliteta glasa**

Uradite ovu malu vežbu kod kuće ispred ogledala.

„*Ovo je fantastičan auto*” – izgovorite ovu rečenicu jednom sa...

... podsmehom u glasu i mimici ...

... sa radosnim glasom i osmehom na licu ...

... sa tužnim glasom i tužnim izrazom na licu ...

I šta mislite? Da li se poruka menja bez obzira na to što reči ostaju iste?

Cilj NLP treninga jeste da razvijate korišćenje svih vaših čula. Precizno podešavanje vaše čulne svesnosti znači da možete da primetite kako se ljudi menjaju iz trenutka u trenutak i da znate s većom pouzdanošću šta drugi doživljavaju. Primena veština izoštrenog zapažanja u prodaji i pregovaranju uopšte omogućiće vam da saznate kako neko reaguje na vaše izlaganje ili kad treba da prestanete s pregovaranjem i privedete razgovor kraju.

je **Svaki** čovek
drugāčiji



Ovde ćete saznati zašto se ponekad dešava da razgovarate s nekim na istom jeziku, a ipak imate utisak da se **ne razumete**. To nastaje zato što praktično svaki jezik ima **tri osnovne mozgovne varijante**. Ako pričamo istim jezikom, a koristimo drugu mozgovnu varijantu tog jezika, onda je mala verovatnoća da ćemo se uopšte razumeti, a velika da ćemo biti jedno drugom neprijatni i pomalo čudni. Cilj ovog dela knjige jeste da prepoznate različite tipove mozgovnih jezika i da možete tome da se prilagodite s ciljem uspešne komunikacije. Kao kada pređete na engleski čim shvatite da neko ne razume srpski, a govori engleski, pod uslovom da i vi govorite engleski.

U čemu je stvar? I šta je uopšte razmišljanje? To su pitanja kojima ćemo se baviti. Kao prvo, treba da znamo da se komunikacija odvija samo u onom svetu koji mi primećujemo. Okruženje primećujemo s naših pet čula: vid, sluh, dodir, miris i ukus. Već je jasno da su čula veoma važna za komunikaciju i što više o njima naučimo, bolje ćemo moći njima da se koristimo i da primenimo ta znanja za internu i eksternu komunikaciju.

KOJI STE VI TIP?



Možda se pitate koji ste vi tip. Onda obratite pažnju na sledeći upitnik, popunite ga sasvim spontano bez razmišljanja.

VAK Test



Pre nego što nastavimo dalje, molim vas da ispunite sledeći formular.

Molim vas da ovaj test ispunite tako što ćete za svako pitanje zaokružiti onaj odgovor koji je vama najbliži. Znači, kod svakog pitanja možete da imate samo jedan odgovor. Rešenje ćete naći u daljem tekstu.

1. Kada donosim neku odluku, upravljam se prema tome:

- a) da li se dobro osećam sa tim,
- b) koje rešenje mi najbolje zvuči,
- c) koje rešenje mi najbolje i najjasnije izgleda.

2. Dobrog govornika cenim po:

- b) njegovom glasu i načinu govora,
- c) kada iz njegovog opisa mogu da sklopim jasnu sliku,
- a) kada me emocionalno dirne.

3. Kada razmišljam o nekoj situaciji:

- c) onda slikovito zamišljam tu situaciju,
- b) porazgovaram sa samim sobom i sve prodiskutujem u sebi,
- a) idem tamoovamo i prođem kroz celu tu situaciju.

4. Na seminaru mi je najvažnije:

- c) pregledna vizuelna prezentacija,
- b) da predavač opširno ispriča sve o toj temi,
- a) praktične vežbe da mogu kroz iskustvo da povezujem stvari.

5. Kada pomislim na nekog dobrog prijatelja:

- c) kao prvo vidim njegovo lice pred očima,
- a) obuzme me prijatan osećaj koji me podseti na zajedničke doživljaje,
- b) u sebi govorim o njemu i mogu da se setim skoro svake reči iz razgovora sa njim.

6. Kada želim neki sadržaj da zapamtim ili naučim ja onda:

- b) u sebi pričam i ponavljam sve dok ne naučim skoro napamet,
- c) nacrtam sebi neku skicu ili šemu,
- a) vežbam to direktno u praksi.

7. Kako bih samog sebe bolje motivisao:

- a) dovedem sebe telesno u moćno stanje tako što se ispravim i udahnem duboko,
- c) pred sobom vidim svoj uspeh kao 1m ili čak trodimenzionalno,
- b) ohrabrujem se i osnažujem tako što u sebi govorim...

Koje slovo ste najčešće zaokružili?



a) onda ste **kinestetički tip**

b) onda ste **auditivni tip**

c) onda ste **vizuelni tip**

Naravno, ne mora samo jedan sistem prezentacije da bude dominantan, obično se jedan slabije koristi od ostala dva koja su manje više razvijena. Tako da možete svakako da budete i *Vizuelno/Kinestetički tip*. Šta to tačno znači saznaćete na sledećim stranama.

INDIVIDUALNI OBRASCI

Kako otkrivajte šta i kako neko misli? Informacija o tome je u glavi osobe i ako slušate njene reči, one će vam reći ne samo šta misli već i kako misli.

Informacije o svetu dobijamo putem naših pet čula: vizuelnog, auditivnog, kinestetičkog, čula ukusa i mirisa. Zatim to ponovo doživljavamo, što znači da dok o tome razmišljamo, imamo unutrašnje predstave delova tog događaja. Razmišljanje je u stvari kombinacija svih sistema prezentacije, ali ih ne koristimo sve istovremeno. Neki ljudi su svesniji svojih unutrašnjih slika koje stvaraju u svom vizuelnom sistemu. Drugi uglavnom pričaju sami sa sobom i koriste auditivni sistem. Opet, neki ljudi su uglavnom svesni svojih osećanja i telesnih senzacija – kinestetički sistem. Sistem prezentacije koji neko preferira da koristi nazivamo **primarnim reprezentativnim sistemom** te osobe.

Način na koji mislimo odražava se u onome šta govorimo.



VIZUELNI TIP

Vizuelni tip je osoba koja razmišlja u slikama, služi se vizuelnim mozgovnim jezikom i koristi reči kao: **videti, perspektiva, gledati, svetlo, vizija, scena**. Koristi fraze poput:

„Drago mi je da smo se sreli oči u oči”,

„To je vrlo nejasno, pokaži mi to crno na belo”.

Osobe više vizuelno orijentisane pamti gledajući slike, a buka ih manje ometa. One obično imaju poteškoća s pamćenjem verbalnih uputstava i dosađuju se na dugim verbalnim prezentacijama. Budući da njihov um prati njihove interese, veća je mogućnost da ćete održati njihovu pažnju ako na prezentacijama koristite vizuelna pomagala i ako svesno koristite vizuelni jezik. Drugi način na koji možete prepoznati osobu s primarno vizuelnim načinom razmišljanja jeste da pratite da li ona govori vrlo brzo, grupiše reči i iznosi minimum detalja.



AUDITIVNI TIP

Auditivni tip je osoba koja razmišlja u zvukovima ili čuje neki unutrašnji glas, služi se auditivnim mozgovnim jezikom i koristi reči poput: **reći, pričati, pitati, govoriti, melodija**. Obično koristi frazu:

„Čujem te jasno i glasno”.

Ova osoba želi da „vas sasluša” ili „čuje vašu ponudu”.

Tipična fraza za auditivno orijentisane osobe: „Zvuči kao dobra ideja, ali nešto mi govori da nije harmonično.“ Njih obično ometa buka. Mogu s lakoćom da ponove rečeno, uče slušajući, uživaju u muzici i vole da koriste telefon. Ton glasa i reči koje se koriste važni su za osobe s primarnim auditivnim sistemom. Dok s njima razgovarate, oni će dodavati upadice kao hm, aha i sl. Tipično za njih je da će, čim razumeju suštinu priče, glatko da promene temu.

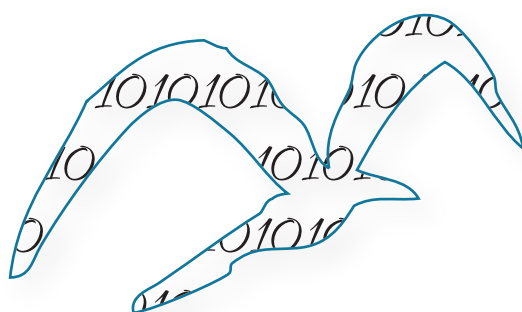


KINESTETIČKI TIP

Kinestetički tip je osoba koja razmišlja koristeći osećanja, služi se kinestetičkim mozgovnim jezikom i upotrebljava reči poput: **dodir, pokret, zgrabiti, osetiti, glatko, tvrdo, čvrsto, ravnoteža**. Voli i da koristi fraze kao: „To me je pritiskalo“ ili „On je hladan kupac“.

Oni će se „dotaknuti“ teme ili „izneti“ projekat. Obično pričaju sporije. Reaguju na fizičke nagrade i dodire. Pamte radeći ili prolazeći kroz stvari. Tipično za njih jeste da su zainteresovani za program „za koji osećaju da je dobar“ ili „s kojim se mogu nositi“. Osoba koja koristi kinestetički proces razmišljanja preferira puno detalja i vraćaće se na istu tačku dok god ne oseti da je to dobro.

Postoji i određeni broj ljudi za koje se čini da nemaju preference za neki specifičan čulni jezik, a koriste **nespecifičnu** formu mozgovnog jezika (**digitalan tip**) kao: **dokazati, otkriti, dozvoliti, misliti, planirati, znati, motivisati, verovati**. Tipično za osobu koja uglavnom misli na ovaj način jeste što mnogo vremena provodi razgovarajući sama sa sobom. Oni pamte po koracima, procedurama i delovima. Želeće da znaju ima li vaš program smisla. Mogu pokazivati i karakteristike drugih sistema. Koriste duge, komplikovane rečenice i neće pokazati jesu li nešto razumeli, osim ako ih ne pitate.





**Govoriš li
mojim
Jezikom?**



VEŽBA:**Postanite svesni svojih sistema prezentacije**

Setite se kada ste poslednji put bili u restoranu ili nekoj kafani: možda vidite slike ili film u svom unutrašnjem oku. A možda čujete razgovor koji se vodio, ili muziku koja je svirala, ili kažete možda sebi kako je hrana bila odlična. Možda osećate ukus tog jela ili pića. Govori li vam nešto vaš unutrašnji glas, npr. „*baš mi se dopalo tamo*“, ili se prisećate udobnosti tog restorana?

Čitajući sledeće odlomke, možda ćete otkriti svoje sklonost prema nekom tipu.

Ako bih mogla da vam pokažem stvarno sjajan način komunikacije koji bi vas učinio privlačnijim za vizuelne ljude, vi biste to želeli da pogledate, zar ne? Jedna od koristi uspostavljanja *rapporta* i gledanja oči u oči s ljudima koji imaju primarni vizuelni sistem prezentacije, jeste što možete brzo da vidite kakav je njihov pogled na svet. Možete jasno videti kako stvari izgledaju iz njihove perspektive, što stvarno omogućava kvalitetniju komunikaciju. Stvaranje velike zajedničke slike omogućava vam da se usmerite na važne detalje i da znate da imate isti pogled na stvarno svetlu budućnost.



Kako vam izgleda ova ideja?

Kada bih vam mogla reći nešto o načinu komunikacije sa ljudima što će ih stvarno naterati da načulje uši i slušaju, vi biste u najmanju ruku želeli da čujete nešto o tome, zar ne? Jedna od koristi uspostavljanja *rapporta* i postizanja iste talasne dužine s nekim kome je primaran auditivni sistem prezentacije, jeste što doslovno govorite istim ezikom. Usklađeni – naštimovani ste s mišljenjem drugih i dirigujete vašim naporima da ljudi kažu da zaista postoji harmonija s vama.



Kako vam to zvuči?

Kad bih mogla da vam dam konkretan način komunikacije s ljudima koji će vam omogućiti uspostavljanje *rapporta* na stvarno dubokom nivou i povezanosti sa drugima, da li biste želeli da se „poigrate“ time – **želeli biste, zar ne?** Jedna od koristi postizanja *rapporta*, stvarnog ulaženja pod kožu s ljudima koji imaju primarni kinestetički sistem prezentacije, jeste taj što se možete držati zajedničkog načina doživljavanja stvarnosti. Kad pronađete zajedničko tlo, istraživanjem i deljenjem, otkrićete da se stvari kreću glatko i da se ljudi osećaju stvarno prijatno jedni s drugima.

Kako vam se to uklapa?

Kad bih vas pozvala da prihvatite koncept da neki ljudi procesuiraju svoja shvatanja sveta na različite načine i to znanje kako drugi ljudi misle može biti unapređeno upoređivanjem percepcija, da li bi vas to zanimalo? Kad primećujemo razlike u obrascima shvatanja, tada možemo stvarati kvalitetnije razlike i koristiti to za poboljšanje preciznosti naše komunikacije. Širenje naše percepcije efikasan je način za učenje odgovora na neke od onih zbunjujućih pitanja koja nas s vremena na vreme okupiraju.

Ima li vama ovo smisla?

Vizuelni

Ljudi s dobro razvijenim vizuelnim sistemom razmišljaju u slikama. Njihovo pamćenje proizvodi više vizuelnih detalja nego osećanja ili zvukova i lakše će opisivati kako ljudi ili stvari izgledaju, nego šta je bilo rečeno ili kako su se tada osećali. Njihovo vizuelno razlikovanje bogatije je i s više detalja od auditivnih ili kinestetičkih osoba.

Vizuelni jezik – Nekoliko primera vizuelnih opisa

- „Budućnost je skicirana“
- „To je jedan od načina gledanja na to“
- „Da to nacrtam“
- „Možemo se naći oči u oči“
- „Izgleda kao da obećava“
- „To je sjajna ideja“
- „To mi nije baš sasvim jasno“
- „Fokusirajmo se na stvar“
- „Dopustite mi da obelodanim plan“
- „Daj da to malo pojasnim“
- „Vidim samo jedan aspekt“
- „Vidim šta misliš“
- „Ne vidim jasnu strukturu“

Auditivni

Ljudi koji preferiraju auditivni sistem u stanju su bolje da razliku ju zvukove nego slike i osećanja. Oni će se češće priseliti tačnih reči koje su ljudi koristili na sastancima ili prezentacijama, ali se neće baš priseliti boje sobe, odela koje je imala osoba koja je izlagala ili kako su se ljudi tada osećali. Takođe će se lakše priseliti karakteristike glasa i buke u pozadini. Auditivne ljude često mogu ometati zvukovi, a njihovi perceptivni filteri podešeni su za slušanje, a ne za gledanje. NLP iskustva pokazuju da oko **20%** ljudi ima dominantan auditivni sistem.

Auditivni jezik – Primeri auditivnih opisa i fraza

- „Čujem šta govoriš“
- „Zvuči kao dobra ideja“
- „Na istoj smo talasnoj dužini“
- „Zvuči kao da to imaš“
- „Ispričaj mi sve o tome“
- „To mi zvuči poznato“
- „Moramo da pevamo istu pesmu“
- „Ponoviću to“
- „Reci reč po reč“
- „Sav sam se pretvorio u uvo“
- „Govoreći tako...“
- „To je muzika za moje uši“
- „Moram to ponovo da čujem“
- „Možeš li to ponovo da kažeš“

Kinestetički

Kad ljudi misle kinestetički, koriste osećaje i senzacije. Više vole da osete nešto, nego da čuju zvuk ili vide sliku. Kad procenjuju projekat ili zadatak, više naginju „*osećaju*“ određenog vremena, nego donošenju odluke na temelju onoga što pročitaju ili čuju. Oko **45%** populacije koristi kinestetički sistem kao primarni.

Kinestetički jezik – Primeri kinestetičkih opisa i fraza

- „*Volim to da osetim*“
- „*Pocepaj to i počni iz početka*“
- „*Izgladi probleme*“
- „*Drži se*“
- „*Ostaćemo u kontaktu*“
- „*Zadrži hladnu glavu*“
- „*Zadrži takav duh*“
- „*Možeš li da se držiš ove ideje*“
- „*Osećaš li pri sak*“
- „*Šta si se uhvatio za to?*“
- „*Osećam to u kostima*“
- „*Bila je to vruća diskusija*“

Po čemu se razlikuju tipovi?



Da sumiramo, kako bi vam bilo lakše da prepoznate razne tipove.

Ako mislite na svoj prošli odmor, kao vizuelni tip najverovatnije biste videli neku unutrašnju sliku, kao auditivni biste čuli nešto u sebi, možda šum talasa, zrikavce, a kao kinestetički biste se setili osećaja koji ste imali dok ste ležali na suncu.

U zavisnosti od toga koji smo tip, ne samo da ćemo drugačije razmišljati već ćemo i obratiti pažnju na različite stvari kada, npr. kupujemo auto, biramo partnera, hobi, određujemo svoje prioritete i naklonosti.

U sledećoj tabeli imate poređenje tipova u svom „čistom“ obliku.

	Vizuelni tip	Auditivni tip	Kinestetički tip
Kako uče na seminaru	Grafikoni, skripte, slike, flipcharts, prezentacije	Struktura, objašnjenje, poređenje, diskusija	Vežbe, primeri, grupni rad
Uče dok...	...gledaju	...slušaju	...rade
Opuštanje/hobi	TV, sanjarenje, fantaziranje, listanje magazina, razgledanje	Muzika, čitanje, tišina, audio knjige, talkshows	Sport, lenčarenje, sauna, SPA
Tipična zanimacija	Arhitekta, slikar, fotograf, grafičar	Muzičar, novinar, glumac, moderator	Sportista, socijalna zanimanja
Kako pamte telefonske brojeve	Vide brojeve u svom unutrašnjem oku i njima broj 860 391 izgleda drugačije od 86 03 91	Izgovara broj u određenom ritmu: osam, šest, nula...zvuči drugačije od osamdeset šest...	Bez razmišljanja ukuca brojeve, zbunjen pred bakinim telefonom sa brojčanicom
Tonalitet govora	Iseckano, visoki tonovi, kao brbljanje	Melodično, ritmično, modularno	Mirno, dubok glas, ravnomerno
Tempo govora	Brzo Srednje brzo	Srednje brzo Brzo	Polako
Gestovi	Gore (u predelu glave i grudnog koša)	Štedljivo, a gestovi po sredini (stomak)	Nisko (visina kukova) dodiruju se
Brzina obrade informacija	Brzo	Srednje	Polako
Dubina obrade informacija	Plitko, ne vole detalje	Srednje	Duboko

Mozgovni jezici

„**N**“ u NLP-u odnosi se na neurologiju, tj. naš mozak, a „**L**“ na lingvistiku, odnosno na jezik kojim govorimo. Zato većina onoga što kažemo i kako kažemo šalje informacije o tome kako razmišljamo.

Za predstavljanje našeg unutrašnjeg sveta onima koji nas slušaju mi koristimo jezik / govor. Reči, fraze i stil govora pružaju odgovore na to kako je naš unutrašnji svet strukturiran i postoje reči i fraze koje ljudi koriste i kojima nam daju do znanja koji je njihov primarni sistem prezentacije. Termini koji se koriste za reči i fraze utemeljene na čulima jesu predikati.

Usklađivanje s predikatima druge osobe produbljuje *rapport* i potpomaže njihove prirodne procese razmišljanja.

USKLAĐIVANJE PREDIKATA

Nespecifični	Vizuelni tip	Auditivni tip	Kinestetički tip
Razumem te	Vidim šta misliš	Čujem te jasno i glasno	Osećam da je to dobro
To je očigledno	To je jasno	Zvuči dobro	Uklapa se
Razumeš li?	Vidiš li šta ti pokazujem?	Zvuči li ti dobro ovo što govorim?	Pružam li ti ovo što ti dajem dobar osećaj?
Želim kompletan izveštaj	Moram videti šta se događa	Reci mi šta se događa... Razgovaraj sa mnom	Treba uhvatiti te događaje
Imam zanimljiv plan za budućnost	Imam viziju naše budućnosti	Imam priču u svojoj glavi	Uzbuđen sam zbog onoga što će se dogoditi
Ona je postigla visoke rezultate u proceni rukovođenja	Ona je zvezda u usponu i ima sjajnu budućnost	Ona je vođa grupe i mi ćemo igrati kako ona svira	Ona je čvrsta kao stena i ubrzo će držati sve konce u svojim rukama
Osoblje iz prodaje ukazalo je na opadajući trend	Grafikon pokazuje mračnu poziciju	Prodajno osoblje priča tužnu priču	Čini se da je naš učinak na klizavoj nizbrdici

Ako neka osoba primarno razmišlja u slikama, znači da je vizuelna, a njen kolega procesuiru kroz osećaje, znači kinestetički tip, onda može da dođe do „neusklađenih mišljenja”. To neusklađivanje bi se pojavilo nezavisno od sadržaja o kome raspravljaju, jer razlike su u načinu kako njih dvoje razmišljaju, a ne šta misle o nečemu. Učenjem prepoznavanja primarnog sistema prezentacije druge osobe, korišćenjem njenih predikata dok govorite s njom je kao da prevodite svoje razmišljanje u jezik njenog mozga. Ljudi koji nesvesno usklađuju predikate u svim sistemima prezentacije su prirodno dobri komunikatori. Oni tečno govore nekoliko mozgovnih jezika i mogu lako razgovarati sa svakim.

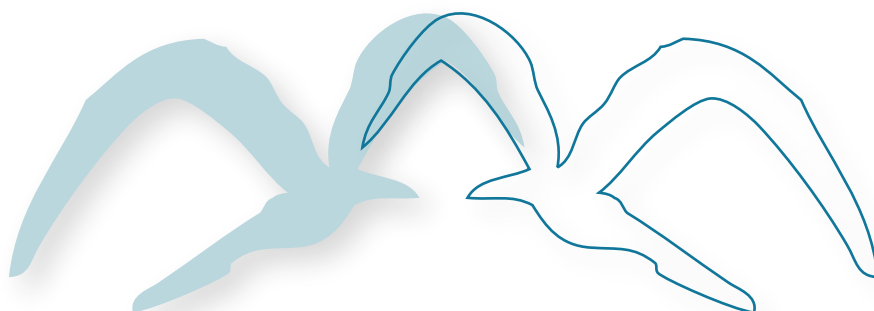
Primeri nesuglasice zbog različitog načina razmišljanja

1.

Ovo se meni vizuelcu desilo sa mojim bivšim suprugom klasičnim kinestetičarem:

Obukla sam crnu majicu i crne satenske pantalone, a preko toga ljubičasti kardigan. Moj suprug me je odmerio i rekao da mi to ne ide, bila sam u čudu i pitala ga: „Šta tu ne ide?” On onda, pošto je video moje čuđenje, pokuša da mi polako objasni i reče: „Hrapavo (kardigan), hrapavo (majica) i glatko (pantalone), to nikako ne ide.” Ja sada kao NLP trener razumem da se radi o kinestetici, ali i dalje kao vizuelac ne mogu da verujem. Videvši moj izraz lica, on pokušava dalje da mi objasni, pa kaže (nećete verovati): „To hrapavo je meko, a ovo glatko, to je tvrdo, pa to ne ide zajedno.” Ja već u sebi vrištim: UPOMOĆ! Što se najverovatnije odražava na mom licu, te moj brižni kinestetički suprug pokušava još jednom da mi objasni i kaže najozbiljnije: „Kako ne razumeš, to glatko i tvrdo, pa to je hladno, ja to ne volim, a ovo što je hrapavo i meko to je toplo, i to nikako ne ide zajedno. Razumeš li sada da toplo i hladni nikako ne mogu zajedno?!”

Kao NLP trener oduševljena sam ovim kinestetičkim izrazima i objašnjenjima, no da sam običan vizuelac, već bih se posvađala sa njim, jer crno i ljubičasto idu odlično, zar ne? Za to vreme on kaže, brižnim i podržavajućim tonom: „Nema veze, ako tebi tako odgovara, ja te danas neću gledati u noge, a gore (majica i džemper) je sve OK i baš je fino mekano i toplo.” A ja u sebi mislim: „Kakav fenomenalan primer za moje polaznike!”

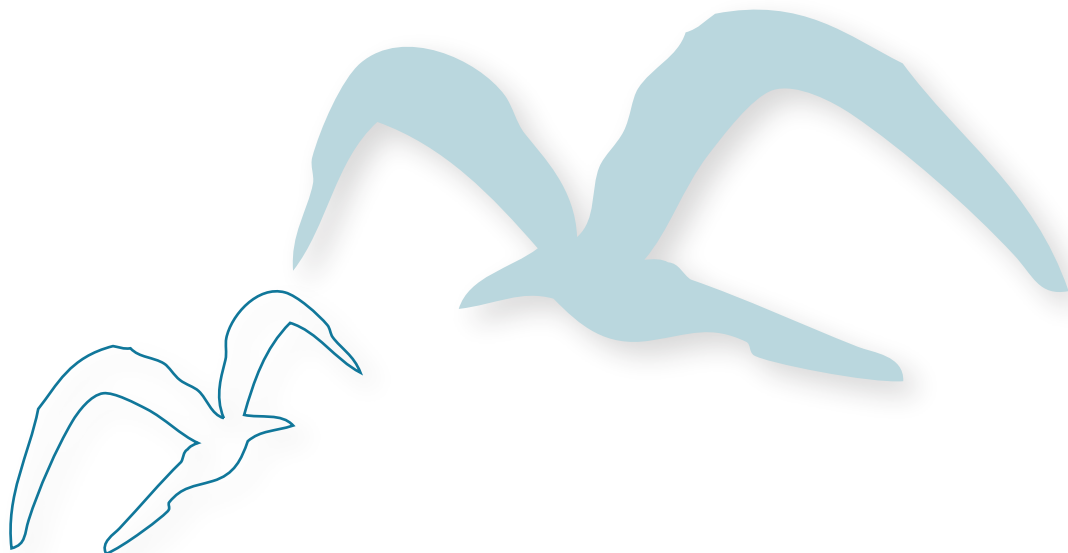


2.

Sledeći primer je iz prakse mog učenika koji je profesor matematike, a sada već dugogodišnji kolega NLP trener, inače ima svoju privatnu praksu gde rado dolaze deca koja žele da nauče matematiku.

Jednog dana je baka dovela svog unuka. Ona je bila učiteljica u penziji i veoma zabrinuta za svog unuka jer je imao uvek 5 iz matematike, ali je krenuo u peti razred, sada ima novu nastavnicu koja mu je rekla da on slabo kapira, da nikada neće moći da nauči matematiku i dala mu je 1. Profa je malo popričao sa dečakom i vrlo brzo je uvideo da je dečak kinestetičar i već je imao ideju kako će mu pomoći. Dao mu je zadatak i rekao mu: „Uzmi vremena koliko god ti je potrebno da to rešiš, a ja ću popričati sa bakom.“ U tom momentu je video kako je dečak odahnuo i počeo da se bavi zadatkom. Za to vreme je Profa baki objasnio da je dete prepametno i da je samo kinestetičar, što znači da laganije i dublje obrađuje informacije nego što ti čini njegova nastavnica, koja je očigledno nestrpljivi vizuelac, koji nema živaca da sačeka odgovor. Posavetovao je baku da nastavnici objasni da mora da mu da samo neki minut vremena i da će on rešiti svaki zadatak. Naš Profa je nastavio da radi sa dečakom, baka je savetovala nastavnicu kako da se ophodi i jedinica je ponovo prerasla u peticu, a dečak je pobedio na regionalnom i državnom takmičenju iz matematike.

Kakva šteta da za reprezentativne sisteme ne znaju svi profesori u školi, zar ne?



Ako znate nekog nastavnika, nekoga ko ima problem u komunikaciji sa svojom decom, sa partnerom, ili na poslu sa kolegama ili sa nadređenima, a kome bi ova knjiga bila korisna prosledite mu odmah link da skine, jer besplatno je: <http://www.nlpinstitut.com/ebook-ciljevi-download>

Kako da se ophodite prema različitim tipovima?



Kad prepoznate primarni reprezentativni sistem svog sagovornika, tek onda možete da mu se prilagodite (kalibrirate), da se uskladite (*pacing*) i da izgradite delotvoran *rapport* (vezu, prisan kontakt) kako biste uspešno komunicirali i svoju poruku preciznije preneli. Ako prepoznate da je vaš sagovornik očigledno vizuelni tip, a vi ste auditivni, onda se usklađujete s njegovim kanalom tako što ćete koristiti vizuelne predikate, nešto nacrtati ili umesto koncerta predložiti da idete u bioskop ili tako što ćete se potruditi da svet gledate njegovim očima, što znači da ćete više da obratite pažnju na vizuelne elemente. Tako ćete brže ostvariti pristup sagovorniku.

VEŽBA:

Posmatrajte pokrete očiju

Gledajte veoma pažljivo na televiziji neku emisiju gde je okrugli sto i diskutuje se ili možda neki intervju, koji duže traje i gde ima puno pitanja i odgovora. Obratite pažnju na male sekvence razmišljanja ispitanika i posmatrajte pažljivo njegove oči. Ako hoćete, pišite rečke za svaki kanal kada ga osoba upotrebi. Koliko često gleda na gore (vizuelni), koliko često u sredinu (auditivni), a koliko često na dole (kinestetički). Po najčešćim pokretima očiju možete utvrditi kom tipu osoba pripada. Na gore, znači vizuelac, u sredinu auditivni, a ako gleda najčešće na dole, onda je kinestetički tip.

VEŽBA:

Pozivnica prilagođena tipu

Ako uzmemo, na primer, da ćete da organizujete poslovni sastanak samo za vizuelce, ili samo za auditivce, ili samo za kinestetičare, na šta biste obratili pažnju? Napišite najmanje pet do devet pojmova (koristite date tabele sa predloženim predikatima):

- *Sastanak za vizuelce*

- *Sastanak za auditivce*

- *Sastanak za kinestetičare*

Kako da se ophodite prema grupama?



Kad pred sobom imate grupu ljudi, onda obratite pažnju da sva tri reprezentativna sistema podjednako koristite kako biste se obraćali svakom od tri tipa i kako bi vas svako razumeo. Svejedno je da li je reč o komšiji, o nekom poslovnom sastanku, ili situaciji gde nekome prenosite neke informacije i objašnjavate nešto, ako usklađujete s reprezentativnim sistemom, onda ćete na elegantan i lak način brzo da uspostavite *rapport*, što će vam omogućiti da odjednom mnogo bolje razumete ljude koje pre niste razumeli, i da s njima lakše izađete na kraj nego do sada.



VEŽBA:

Učenje prilagođeno tipu

Razmislite, kako vi najlakše možete nešto da zapamtite i kako vam je najlakše da učite. Isprobajte šta kod vas najbolje funkcioniše.

- **Vizuelno:** napravite skice, crteže i primenite slike, strelice...
- **Auditivni:** govorite u sebi, postavljajte sebi pitanja, vodite unutrašnji dijalog.
 - **Kinestetički:** isprobajte, eksperimentišite, igrajte se, setite se konkretnih primera i prođite kroz njih. Napravite nešto. Na ovaj način otkrijte nove mogućnosti i napustite stare puteve učenja.

Mesto za vaše ideje:

Ovde na kraju želim da vas pozovem da eksperimentišete s reprezentativnim sistemima u kontekstu učenja, jer upravo sada to radite!

Za vaše najviše dobro od srca,

Slavica Squire

Slavica Squire Coaching & NLP

Inspiriše ljude da ostvare svoje najuzvišenije vizije, da postanu najbolja verzija sebe i žive srećni, uspešni i okruženi ljubavlju.

KO SMO MI?



Slavica Squire- internacionalni i svetski priznati NLP trener i coach. Ona je osnivač prvog NLP Instituta i Coaching Akademije, bestseler autor, sertifikovani NLP Master Trainer, sertifikovani Master Coach Trainer, **potpredsednik ECA**– European Coaching Association, licencirani Identity Compass Trainer, sertifikovani konsultant za Social Panorama, licencirani Wingwave Coach, Business Coach, sertifikovana za Generative Coaching, kao i za Meta Coaching. Slavica Squire je prvi akreditovani NLP Trener i Coach u Srbiji, došla je iz Nemačke 2004. godine i od tada drži razne vrste seminara i treninga na srpskom jeziku. Do danas je na hiljade ljudi sa velikim uspehom naučila kako da ostvare svoj maksimalan potencijal, kreiraju i ostvare svoje ciljeve, naprave plan i potrebnu promenu ponašanja i podignu kvalitet svog života na viši nivo. Zalaže se za najkvalitetniji mogući program NLP i Coaching edukacije na najvišem etičkom nivou. Autor je knjige "NLP u svakom uspehu mirođija" koja je za samo mesec dana dospela na bestseler listu. Ona je edukator, mentor i motivator za mnoge trenere i coacheve u našem regionu. Podučava i sertifikuje profesionalne coacheve kao potpredsednik European Coaching Association i podržava lidere u biznisu, te je gotovo nemoguće kod nje dobiti termin za privatni pojedinačan coaching, ali zato saraduje sa timom izvrsnih coacheva koji je sama obučila te su oni tu za sve kojima je potrebna podrška za postizanje uspeha.

NLP Institut je prvi u Srbiji, a osnovan je 2006. godine od strane Slavice Squire, sa idejom da ovu izvanredno korisnu i praktičnu metodologiju učini dostupnom na ovim našim prostorima. Svi naši profesionalni NLP treninzi akreditovani su po najvišim svetskim standardima i internacionalno priznatim sertifikatima.

Coaching Akademija je prva na našim prostorima, specijalizovana za edukaciju, sertifikaciju i licenciranje profesionalnih coacheva. Nastala je kao rezultat dugogodišnjeg usavršavanja Slavice Squire, njene ljubavi i podrške prema svojim klijentima, polaznicima, poslu i životu ispunjenim srećom i zahvalnošću, sa misijom da svoje znanje i energiju bezrezervno prenese na druge ljude. Coaching Akademija osnovana je 2008. godine, sa idejom da coaching kao izvanredno korisna i plemenita profesija postane dostupna i priznata na ovim našim prostorima. Svi treninzi na Coaching Akademiji akreditovani su po najvišim svetskim standardima kod ECA i pružaju mogućnost dobijanja internacionalno priznatih licenci.

Naš tim su ljudi vizionari, inovatori, bestseler autori, buntovnici, učitelji, ambiciozni i preduzimljivi, a svima im je zajedničko uverenje da mogu da utiču na pozitivne promene u okruženju. Naš tim trenera na čelu sa Slavicom Squire je pažljivo odabran, izuzetno iskusan i edukovan, te sadrži svetsku elitu, jer ga već godinama čine renomirana svetska imena kao što su: Charles Faulkner, Stephen Gilligan, Lucas Derks, Bernd Isert, Dragoljub Matić – Profa, Arline Davis, Keith Fail, Katarina Džoković i drugi, a oni našim edukacijama daju neuporediv kvalitet. Naši programi akreditovani su od Internacionalne Asocijacije za NLP – IANLP i Evropske Coaching Asocijacije – ECA.

ŠTA JE NAŠA MISIJA?



Svrha našeg postojanja i daljeg razvoja je da podržimo ljude koji streme uspehu da naprave pozitivnu razliku u svetu u kome radimo i živimo, da uzdižu svoje saradnike, decu i prijatelje i da ih inspirišu da postanu najbolja verzija sebe. Učimo ljude kako da podrže, isceljuju, harmonizuju porodicu, zajednicu i kompaniju, da podučavaju druge i da se konstantno razvijaju i da uče.

Domaće dinamično okruženje shvatili smo kao izazov, a priče o uspesima naših polaznika, koje do nas svakodnevno dolaze, najbolji su nam pokazatelj da smo na pravom putu. Naše iskustvo, dosadašnji postignuti rezultati i priznanja, pristup, etika, podrška polaznicima, izvanredne skripte, koristan radni materijal, čine set koji nas izdiže iznad nivoa bilo koje druge edukacije sličnog tipa.

KAKO MI RADIMO?



Kao prve institucije ovakvog tipa u regionu, mi postavljamo standarde u coachingu i NLP-u. Za razliku od uobičajenih edukacija gde vam objašnjavaju, mi vas osposobljavamo. Ne učimo vas „zašto“, već „kako“ i štedimo jedan od vaših osnovnih resursa – vreme, jer u najkraćem mogućem roku dobijate moćne alate za razvoj i progres koje možete da počnete da koristite odmah. Razlike u našem pristupu u odnosu na druge edukacije sličnog tipa, čine da se i vi razlikujete i budete korak ispred konkurencije.

Naše se edukacije razlikuju od drugih sličnog sadržaja i po pristupu upotrebe naučenog: insistiramo na integraciji i praktičnoj primeni stečenih znanja, tako da korisnost učenja možete da uvidite i imate izvanredne rezultate u kratkom vremenskom roku.

Da bi vas ljudi ozbiljno shvatili kao lidera, morate da živite ono šta pričate. Dobar trener se stalno edukuje, izuzetan ide korak dalje – on živi svoja učenja. Na našim edukacijama predajuiskusni treneri koji fasciniraju svojom harizmom, stilom i gracioznošću, koji su i sami prošli kroz transformaciju ka izvrsnosti.

Grupa internacionalnih izvanrednih edukatora i motivatora, na čelu sa Slavicom Squire, pružice vam moćne alate za vaš lični i profesionalni razvoj. Samo naši treneri će insistirati na trudu, interakciji, učenju. Potaknuće u vama promenu, naučice vas da razumete procese koji se odigravaju unutar vas i u vašem poslovnom okruženju, tražice od vas da budete strastveni i entuzijastični, provociraće vas da stremite dalje od granica vaših ograničenja i da se usmerite na vaše ciljeve i resurse. Naši treninzi su intenzivni i nisu laki, a i nisu za svakoga, jer su zahtevni i vode ka izvrsnosti.

NLP Institut i Coaching Akademija nisu ni nalik na klasičnu školu ili bilo koji drugi seminar koji ste pohađali. Umesto teorije na papiru, mi insistiramo na praksi. Mi vas ne upoređujemo sa drugima, već samo sa vama samima, pre i posle naše edukacije, niti vas ocenjujemo, jer vaš razvoj i pozitivna promena, ocena je i vašeg i našeg uspeha.

Mi verujemo u drugačije pristupe i razmišljanja. Način na koji to radimo je pružanje podrške našim polaznicima sa najnovijim naučnim saznanjima, tehnikama i alatima potrebnim za napredak na svim životnim poljima u njihovom razvoju.

ZAŠTO SE EDUKOVATI KOD NAS?



Slavica Squire Coaching & NLP program na NLP Institutu i Coaching Akademiji je jedinstven u regionu, ne samo po tome što su prvi, već što svojim polaznicima omogućavaju da u našoj zemlji, u Beogradu, bez dodatnih troškova putovanja i boravka u inostranstvu, pohađaju edukacije kod vrhunskih trenera iz celog sveta.

Renomirani treneri našim edukacijama daju neuporediv kvalitet jer imate priliku da učite coaching i NLP od najvećih svetskih stručnjaka, koji potpisuju vaše sertifikate. Činjenica da ste učili od takvih imena za vas prvenstveno znači viši nivo znanja, a stečeni sertifikati i vredni potpisi, donose vam najviši nivo priznatosti. Ukoliko kasnije i sami **nameravate da se profesionalno bavite ovim pozivom**, želite da postanete trener i coach, onda vam temeljno znanje i najviši nivo priznatosti, obezbeđuju značajnu prednost.

Vrhunski kvalitet po fer cenama je glavna karakteristika naših programa. Edukacije se održavaju u prijatnoj atmosferi, u raznolikim grupama koje intenzivno prateiskusni treneri i ko-treneri.

Naši programi edukacija su akreditovani od Internacionalne Asocijacije za NLP – IANLP i Evropske Coaching Asocijacije – ECA, te naši sertifikati imaju njihov pečat, jer sertifikiramo isključivo posle položenog završnog ispita po propisanim visokim standardima tih asocijacija.

Edukacije kod nas su izuzetno **profesionalne i ljudski tople**, jer treneri srcem i razumom prenose vrhunsko znanje. Naš office tim je veoma prijatan i preko telefona, e-maila ili facebooka, uvek tu za vas. Naš materijal za edukacije je poštovan i tražen na coaching i NLP sceni, zbog svog izvanrednog kvaliteta.

Svakodnevno do nas dolaze priče o uspehu naših polaznika, što nas motiviše da ulažemo još više vremena i kreativnosti u naš rad.

Od srca vam se radujemo!

IZABERITE EDUKACIJU PO SVOJOJ MERI:



NLP INFO VEČE - uvodno predavanje koje traje uglavnom sat-dva, gde se možete upoznati sa trenerima i sa ponudom edukacije i daljeg usavršavanja.

NLP STARTER - dvodnevna edukacija koja je ujedno i 1. modul NLP Practitioner. Ovde možete da dobijete prvi utisak o NLP-u i o našem specifičnom pristupu i načinu podučavanja. Da bismo vam olakšali upoznavanje sa NLP-om, omogućili smo da pohađate 1. modul posebno i da, ukoliko vam se dopadne, možete da nastavite edukaciju kroz sertifikacioni program i steknete međunarodno priznati sertifikat.

NLP sertifikacioni programi sastoje se iz tri nivoa edukacije:

1. NLP PRACTITIONER - prvi nivo edukacije gde se uče sve veštine i osnovni modeli i metode NLP-a primenjivi u raznim oblastima, sa posebnim osvrtom na primenu u ličnom razvoju, poslovanju, prodaji... biznisu uopšte. Po standardima Association of NLP-IANLP, ova edukacija traje 130 sati raspoređeno u 18 dana, a uz to još i fakultativno 15 sati supervizije kod jednog od naših sertifikiranih NLP Mastera ili NLP Trenera. Sertifikacija sledi nakon uspešno položenog pismenog i praktičnog testa, kao i prezentacije postignutih promena u praksi.

2. NLP MASTER - uslov za ovu edukaciju je priznati NLP Practitioner sertifikat. Na ovom nivou edukacije se produbljuje sadržaj naučen na NLP Practitioner edukaciji i uvezuje se u kompleksniji kontekst. Osim toga, uče se novi NLP modeli i metode. Polaznici razvijaju svoje sposobnosti kojima mogu tako da promene ograničavajuća uverenja, vrednosti i sliku o sebi, a da odgovaraju njihovim željama, stilu života, kao i privatnoj i poslovnoj situaciji. Po standardima IANLP i ova edukacija obuhvata 130 sati raspoređenih u 18 dana, plus još 15 sati supervizije, a sertifikat je posledica uspešno urađenog i prezentiranog master projekta i položenog pismenog i praktičnog testa.

3. NLP TRAINER - uslovi za ovo profesionalno usavršavanje su priznati sertifikati NLP Practitioner, NLP Master i ozbiljna namera da se postane NLP Trener. Takođe, potrebno je imati najmanje dve godine iskustva u primeni NLP, od prvog dana NLP edukacije. Namera ovog usavršavanja je da polaznici nauče NLP prezentacione tehnike i upravljanje grupnim procesima. Sadržaji koji se uče na NLP Practitioner i Master edukacijama ovde se ne rade niti su deo NLP Trainer Ciriculuma kao ni završnog testa. Ovde je u prvom planu razvoj kontakta i kreiranje međuljudskih odnosa u kontekstu grupe, kao i sposobnost da se sadržaj objasni i tehnike demonstriraju. Takođe se ovde suštinski podučava i radi na profesionalnom ličnom menadžmentu, emocionalnoj stabilnosti, rezistentnosti na stres, kao i na sposobnosti odlučivanja i kreiranja kompromisa. U žiži ovog usavršavanja je rad sa grupama, korišćenje grupnih procesa, kao i razvoj leaderskih sposobnosti i konflikt-menadžment.

Edukacija za NLP Trenere koja je priznata od IANLP obuhvata 130 sati treninga u trajanju od 18 dana plus 15 sati supervizije. Sertiikat se dobija nakon uspešno položenog pismenog i praktičnog ispita, kao i dve prezentacije pred kvalifikovanim grupama od najmanje šest polaznika.

Coaching Akademija - Program edukacije na Coaching Akademiji namenjen je osobama koje imaju ozbiljnu nameru da se profesionalno bave coachingom i žele da rade na svom ličnom razvoju.

Coaching Akademija vam nudi dva nivoa edukacije kao i usavršavanje na raznim poljima i u raznim pravcima kroz naše Premium i dodatne edukacije sa svetskim velikanima coaching-a kao što su dr Stephen Gilligan, Bernd Isert, Slavica Squire, Charles Faulkner i dr...

Nivoi Coaching akademije:

1. COACHING STARTER - dvodnevna edukacija koja je ujedno i 1. modul Professional coaching edukacije. Na ovoj edukaciji možete da steknete uvid u osnove coaching profesije i da se upoznate sa našim pristupom i načinom podučavanja. Coaching Starter možete da pohađate posebno i nakon njega, ukoliko želite da se profesionalno bavite coachingom i posvećeni ste radu na svom ličnom rastu i razvoju, možete da nastavite edukaciju na Professional coaching-u.

2. PROFESSIONAL COACHING - je drugi nivo i sastoji se od četiri modula po dva dana, ukupno 8 dana edukacije. Ova edukacija sadrži temelje coaching profesije kao i veštine za povećanje uticaja, motivacije i kreativnog razmišljanja klijenata koji daju izvanredne rezultate na duge staze. Na Professional coachingu, svi oni koji žele da se profesionalno bave coachingom u budućnosti, stvoriće duboku nesvesnu kompetenciju i integrisati veštine coachinga u svoju ličnost i svakodnevnu praksu, a one mogu biti korisne svakome ko radi sa ljudima.

Nakon završene edukacije i obaveznih supevizija budući Coachevi dobijaju sertifikat, koji je jedan od preduslova za apliciranje za licencu Evropske Coaching Asocijacije.



www.nlpinstitut.com
januar 2017.