

ETIČNOST RAZMIŠLJANJA IN DELOVANJA PRI UVELJAVLJANJU OSEBNE ODLIČNOSTI

Marija Turnšek Mikačič²

Odličnost in etičnost nista naš cilj, sta naš standard!

Summary

Paper “Ethical consideration and acting to put foreword personal excellence” is about use of neuro linguistic programming (NLP) in developing personal excellence.

The human beings are inclined to empathy, cooperation and charity under the conditions, that they develop capabilities to change and bettering their own life. Excellence can grows by carefully and subtle cultivating may self.

Neuro linguistic programming is art and science about personal excellence, which is grounded on studying successful communication and exceptional success achieved by people on very different areas.

What we need is: goal orientation to be successful, good juncture to establishing and maintaining relations with mutual trust support and understanding, feel the sharpness to know where we are and what is going on to us, behavioral flexibility to adopt different an unpredictable living conditions.

² mag. Marija Turnšek Mikačič, univerzitetna diplomirana ekonomistka, magistra poslovne politike in organizacije, mednarodni trener NLP (INLPTA), NLP coach, predavateljica višje šole, predavateljica osebnega kariernega načrta, NLP-ja in učinkovite komunikacije pri Glotta novi, Poljanska 95, SLO-1000 LJUBLJANA, marija.turnsek-mikacic@cultos.net

I found advantage of NLP in the theory and also in my personal experiences by lecturing at higher school and in my experiences with long life education of adults. The consequence of good and quality connection between intellect and emotions during the learning process is deliberation of "genius in your self". Learning is transformed in to effective practical use of awoken internal capabilities and sources. So we can achieve in a short time unbelievable results learning foreign languages, communication skills, organizational skills etc., or what ever we would like or have to learn .

POVZETEK

Prispevek govori o uporabi nevro lingvističnega programiranja pri razvoju osebne odličnosti.

Ljudje smo nagnjeni k empatiji, sodelovanju in človekoljubju pod pogojem, da razvijemo svoje možnosti in sposobnosti za spremembo svojega življenja na bolje. Odličnost zraste skozi skrbno, subtilno kultiviranje.

Nevro lingvistično programiranje je umetnost in znanost o osebni odličnosti, ki temelji na preučevanju uspešne komunikacije in izjemnih uspehov, ki so jih dosegli ljudje na različnih področjih.

Temeljna izhodišča NLP-ja pomenijo skupek tehnologij odličnosti in uspeha v učenju in življenju. Zato potrebujemo: ciljno naravnost, da bi bili uspešni in bi dobili to, kar si želimo, dober stik, da vzpostavljamo in vzdržujemo odnos z medsebojnim zaupanjem, podporo in razumevanjem, čutno ostrino, da bi vedeli, kje smo in kaj se nam dogaja, vedenjsko prožnost, da bi se znali prilagajati drugačnim in nepredvidljivim življenjskim razmeram.

Prednosti NLP-ja utemeljujem na primeru teorije in svojih izkušenj pri mojem učenju na višji šoli in v okviru vseživljenskega učenja odraslih. Posledica dobre in kakovostne povezave uma in čustev pri učenju je sprostitvev »genija v sebi«. Učenje se prelevi v proces učinkovite praktične rabe zbujenih notranjih sposobnosti in virov. Tako lahko v kratkem času oziroma v trenutku dosežemo neverjetne rezultate pri učenju tujih jezikov, računalniških, komunikacijskih, motivacijskih, organizacijskih spretnosti ali pa kar koli se želimo ali se moramo naučiti.

1. Uvod

Visoke standarde etike in odličnosti imamo v življenju na podlagi naših temeljnih vrednot, našega značaja, integritete in poštenosti. Upoštevanje zakonov je minimalni kriterij. To je šele prvi korak k visokim standardom. Odličnost zraste skozi skrbno, subtilno kultiviranje. Pri tem se srečamo z Nevro lingvističnim programiranjem (dalje NLP) kot enim izmed modelov odličnosti.

NLP daje osebi možnost, da spremeni svoje življenje na bolje. Nudi nam pot do odličnosti na področjih našega življenja. Glavni poudarek nevro lingvističnega programiranja je izboljšati naše življenje do točke, ko smo dosegli svoje življenjske cilje. Ne želimo priti le do ciljne črte, temveč doseči odličnost že v procesu in celo preseči zmagovalno linijo.

Vsi želimo delati dobro na delovnem mestu in imeti dobre odnose z drugimi ljudmi, NLP nam pomaga odkriti, kako lahko to dosežemo z osredotočanjem na naš um in iskanju novih načinov novega vedenja. Lahko spremenimo svoje vedenje in odnose z uporabo postopkov nevro lingvističnega programiranja.

Predstavljajmo si, kako se spremeni naše življenje, kadar smo navdušeni, motivirani, vztrajni in samozavestni, hkrati pa občutljivi za dogodke in ljudi okrog sebe, etično ravnamo ter smo odprti za vse čudeže življenja.

Kako je, ko ohranimo, »konzerviramo« čudovite trenutke življenja in znamo črpati moč iz njih, ko jo potrebujemo, hkrati pa se znamo odmakniti od neprijetnih izkušenj in se iz njih učili za prihodnost?

Kako se počutimo, če imamo jasno predstavo o tem, kaj hočemo, kako bomo to dosegli in kakšen bo naš vpliv na druge ljudi? Ko upoštevamo vsakogar kot enkratno osebnost in ljudje se tega zavedajo, to čutijo, nam ta občutek vračajo in nas spoštujejo.

Nevro lingvistično programiranje je umetnost in znanost o osebni odličnosti, ki temelji na preučevanju uspešne komunikacije in izjemnih uspehov, ki so jih dosegli ljudje na različnih področjih. Teh komunikacijskih spretnosti se lahko nauči vsakdo, ki si želi izboljšati učinkovitost v osebni in poklicni življenju. NLP je tisto, kar počnemo, kadar nam gre dobro in kadar se v medosebnih odnosih počutijo dobro tudi drugi. NLP je način razmišljanja o mišljenju.

NLP preučuje, kako način predelave naših misli vpliva na naše notranje izkustvo; kako naše notranje izkustvo vpliva na naše vedenje in kako naše vedenje vpliva na druge ljudi. Komunikacija je cikel ali zanka, ki povezuje vsaj dva človeka. Ko komuniciramo z drugim človekom, zaznavamo njegov odziv in nanj odgovarjamo s svojimi mislimi ali čustvi. Naše nadaljnje vedenje napajajo notranji odzivi na to, kar vidimo ali slišimo. Naš sogovornik se enako odziva na naše vedenje. Notranje predstave vsakega od nas so enkratne, zato sogovornikovo sporočilo velikokrat dojamemo drugače, kot ga je želel sporočiti. To je temeljni razlog, ki preprečuje boljše (spo)razumevanje med ljudmi, vendar NLP ponuja možnosti za zavestno premostitev razlik.

Poudarek je na besedi »zavestno«. Pogoji, ki je nujno izpolnjen za začetek procesa izboljševanja komunikacije, je zavestno spoznanje

razlogov komunikacijskih kratkih stikov. Teh razlogov se večinoma ne zavedamo, zato jih tudi ne moremo odpraviti, kajti prvi korak za odpravo katerekoli prepreke lahko storimo šele, ko se te prepreke zavemo. Največja napaka naše civilizacije je v prevalitvi krivde za razhajanje na sogovornika. Tako zavijemo v slepo ulico medsebojnih obtoževanj.

Prava oblika je edino prevzem odgovornosti za svoj del v zanki. Že tako ali tako vplivamo na druge, edina izbira je v tem, da se zavedamo učinkov, ki jih ustvarjamo (ali pa ne).

NLP ponuja elegantno možnost za naš vpliv na sogovornika. Ta vpliv nam omogoči vzpostaviti obojestransko zadovoljujoč odnos. Sogovornika torej ne prisilimo, da stori nekaj, kar ni dobro zanj, ampak njegov odziv spodbudimo s polnim spoštovanjem njegove osebnosti. NLP je sposobnost, da se učinkovito odzovemo drugim in da razumemo in spoštujemo njihov model sveta.

Kratica NLP= Nevro Lingvistično Programiranje nam pove, s čim se NLP pravzaprav ukvarja:

NEVRO = nevrološki; ki zadeva živčni sistem in možgane

LINGVISTIČNO = gre za jezik, ki odseva strukturo našega mišljenja

PROGRAMIRANJE = s tem je mišljeno načrtno, zavestno, s ciljem usklajeno delovanje.

NLP se ukvarja z jezikom in možganskimi strukturami ter strukturami miselnih procesov in s tem, kako je krmiljeno naše mišljenje, delovanje in doživljanje (Pegan Stemberger J. 2007).

S tem, ko spoznamo, kako te strukture delujejo in se jih naučimo zavestno krmiliti in uporabljati, postaneta naša komunikacija in »self-management« (upravljanje samega sebe) učinkovitejša.

NLP je nastal v 70-ih letih iz opazovanj in modeliranja terapevtskih »mojstrov«: Milтона H.Ericksona – hipnoterapija, Virginije Satir – družinska terapija in Frizta Perisa – gestalt terapija.

Richard Bandler (matematik in terapevt) in John Grinder (lingvist), ki sta NLP ustanovila in poimenovala, sta se lotila še posebej učinkovitih vzorcev delovanja prej omenjenih terapevtov, jih analizirala in strukturirala. To ju je pripeljalo do »škafle z orodjem« za medsebojno komunikacijo, ki se je lahko vsak nauči in uspešno uporabi.

Od 70-ih let do danes so bile v NLP vključene nove miselne vsebine, predvsem sistemski, kibernetiski in konstruktivni nastavki, npr. Gregoryja Batesona in Paula Watzlawicka.

NLP je odprt model, ki se nenehno razvija. Sprejete, ovrednotene in vključene so bile številne uspešne strategije s področja komunikacije, vodenja, športa, ustvarjalnosti itd.

2. Temeljna izhodišča NLP

Za doseganje in prepoznavanje osebne odličnosti in etičnosti ter uspeha v življenju Nevro lingvistično programiranje izpostavlja štiri temeljna izhodišča:

Ciljna naravnost

Za uspeh je nujno vedeti, kaj hočemo, kako bomo to kar hočemo dosegli, kdaj bomo to dosegli, kako bomo vedeli, da smo to že dosegli, oz. kje smo na poti za doseg cilja, kaj bomo za doseg cilja potrebovali in kdo nam lahko pri tem pomaga.

Človeški možgani delujejo ciljno in se nagibajo k temu, da dobijo tisto, o čemer razmišljamo. Dobro oblikovani cilji so tako pomembno orodje in pogoj za doseg tistega, kar si v življenju želimo doseči.

Dober stik

Vsakdo izmed nas je svet zase in dejstvo, da smo si različni, že dolgo ni več nikakršna skrivnost ali posebnost. Imamo čisto svoj notranji svet, po katerem se ravnamo in ki v veliki meri upravlja z nami. Za sporazumevanje z nekom (in s samim seboj), potrebujemo prefinjeno sposobnost zaznavanja človeka in sposobnost povezave z njim na vseh ravneh. Povezava s človekom je proces pridobivanja pozornosti in zaupanja njegovega podzavestnega uma, da nam sledi. Pri tem je pomembno, da ne pozabimo na pozitivno namero.

Čutna ostrina

Ko enkrat vemo, kam hočemo iti in kam hočemo priti, potrebujemo sposobnost, da opazimo znake, ki nam kažejo, ali se premikamo v želeni in začrtani smeri.

Enako je, ko vstopimo v komunikacijski odnos. Še tako majhne spremembe na sogovorniku nam kažejo, kaj se v sogovornikovi notranjosti dogaja (ga dolgočasimo, nam verjame ali ne verjame, je nad nami navdušen, je zaskrbljen, odsoten,...).

Prožnost v vedenju

Ko opazimo, da je rezultat našega delovanja drugačen, kot smo ga želeli, je dobro prebuditi svojo notranjo prilagodljivost oziroma spremenljivost, ki nas bo spodbudila, da spremenimo način delovanja. To je način za doseg istega (ali drugačnega) rezultata, vendar po drugi morda nenačrtovani poti.

3. Kaj lahko od uporabe NLP-ja pričakujemo in pridobimo?

Z izboljšano sposobnostjo komuniciranja, z več osebne moči smo sposobni doseči več uspeha, učinkoviteje upravljamo s seboj »self-management«, izboljšajo se naše pogajalske spretnosti, smo boljše motivirani in znamo dobro motivirati druge, sposobni smo možganom prilagojenega posredovanja informacij.

Z NLP-jem pridobimo nove strategije učenja, poučevanja, motiviranja oziroma spodbujanja, pozitivno spremenimo moteče vedenje, negativne izkušnje, omejujoča prepričanja, itd. Osnovno načelo NLP-ja je, da se ljudje učimo iz izkušenj, zato je cilj urjenja odkriti in doživeti nove izkušnje, resnične ali samo v predstavah – tako namreč poteka učenje v možganih.

Danes v Sloveniji uporabljajo NLP vodilni in vodstveni delavci (za spodbujanje ustvarjalnosti, za oblikovanje identitete podjetij, za boljše odnose med zaposlenimi in odkrivanje potencialov posameznika), učitelji in izobraževalci odraslih (obvladovanje strahu pred šolo, učne težave, motivacija, oblikovanje boljših strategij učenja), zdravniki, svetovalci in terapevti (na psihološkem in socialnem področju), komercialisti in tržniki (kot nenadomestljiv pripomoček pri komuniciranju s strankami) (Pegan Stemberger J. 2007).

4. Kakovost življenja je kakovost komunikacije

Kakovost naše komunikacije je izjemno tesno povezana s kakovostjo našega življenja. Od načina naše komunikacije (s seboj ali z drugimi) je v pretežni meri odvisno tudi naše zdravje. Če v komunikaciji velikokrat

zaidemo v težave, če smo nerazumljeni, če imamo občutek, da smo nesprejeti ali da nas sogovorniki zavračajo, če... in če se cenimo, spoštujemo in nam ni vseeno, kaj bo z nami v prihodnosti, je pravi čas za analizo tega, KAKO komuniciramo.

V tem prispevku se bom posvetila le nekaterim dejavnikom, ki najpogosteje vplivajo na to, da naša komunikacija ni taka, kot bi si jo želeli.

4.1 Prepričanja in komunikacija

Po definiciji so prepričanja tisto, kar smatramo, da je pravilno, pomembno ali v redu.

So bit in bistvo vsakega posameznika, so temelj naše komunikacije z drugimi. Naše vedenje je odraz in slika naših prepričanj.

Prepričanja so pospeševalci in zaviralci našega osebnega in poslovnega napredka in naše osebne in poslovne rasti.

Vsak med nami jih ima nešteto, veliko jih je v naših družinah, v okolju, v katerem živimo in nenazadnje, veliko jih je v organizaciji, v kateri smo zaposleni.

Iz prepričanj v preteklosti so se rodile skoraj vse ljudske modrosti in rekla.

Prepričanja si na zaveden in nezaveden način pridobivamo v otroštvu, najprej od staršev, bližnjih in manj bližnjih sorodnikov, vzgojiteljev, učiteljev, duhovnikov, prijateljev, iz različnih medijev, od sodelavcev, partnerjev...

Za nas in za naš razvoj so koristna ali škodljiva. Tekom življenja jih spreminjamo, bodisi zaradi odraščanja, vstopa v svet dela, v zakon ali življenjskih izkušenj.

Bandler in Grinder, očeta nevrolingvističnega programiranja (NLP) sta že v začetku 70 let ugotovila, da če spremenimo naša prepričanja, spremenimo tudi naše vedenje. Oziroma, vedenje lahko spremenimo le,

če spremenimo naša prepričanja. Na poseben način ju je zanimalo, katera prepričanja posedujejo posebej uspešni ljudje. Dokazala ste (pozneje so to potrdili tudi drugi), da če sprejmemo za svoja prepričanja prepričanja uspešnih ljudi in jih tudi skozi vedenje uporabljamo, doživimo do 80% spremembe.

4.2 Ni neuspeha, so le povratne informacije

Popolnoma naravno je, da tu pa tam doživimo neuspeh. Iz vsakega "neuspeha" se da veliko naučiti. Ob njem se vedno lahko vprašamo: "Kako lahko ta neuspeh oz. dogajanje okoli le tega, izkoristim "za jutri"? Kaj se lahko iz njega naučim? Ali je v mojem primeru neuspeha res samo neuspeh? Ali je morda to izhodiščna točka proti uspehu in začetek uspeha?" Učiti se na lastnih neuspehih (ali na neuspehih drugih) je pravo bogastvo! Priporočljivo je "neuspeh" preokvirirati z razmišljanjem: "Kaj sem ob tem pridobil za svoj nadaljnji razvoj?" (in ne, kaj sem ob tem izgubil?)

Če vse, kar se nam v življenju dogaja in zgodi, jemljemo in doživljamo kot povratno informacijo (Feedback), nam je ta lahko dober kašipot, po kateri poti je potrebno iti, da pridemo do uspeha.

Če neuspeh jemljemo kot vir, iz katerega se bogatimo, učimo, ustvarimo v svojem življenju in komunikaciji nove poti.

Morda je pot na tak način daljša, toda korakajoč po njej nedvomno korakamo proti uspehu.

4.3 Čutna ostrina in čutna občutljivost (senzibilnost) sta nedvomno vodilni lastnosti uspešnih

Že A. Huxley je trdil, da so naša čutila (vid, sluh, čustva, otip, voh in okus) vrata percepcije sveta. So naša povezava z zunanjim svetom. Bolj so odprti naši čutni kanali, bolj smo dovzetni za svoje sogovornike in vse kar nam okolica sporoča.

Ravno zato ljudje, ki so uspešni v komunikaciji, nenehno posebno pozornost posvečajo večanju svoje zmožnosti čutne ostrine. S tem so dovzetni za opazovanje podrobnosti in drobnih sprememb na sogovornikih (partnerjev, družinskih članov, sodelavcev, prijateljev, sosedov) in lahko hitreje prilagajajo svojo komunikacijo okolju. So torej hitreje dovzetni do sprememb pri sogovornikih, samem sebi in okolju ter hitreje prilagajajo svojo odzivnost, se hitreje znajdejo v najrazličnejših situacijah in zato kakovostneje živijo življenje.

Natančno videnje, slisanje, čutenje/občutenje (v NLP-ju kalibriranje) je vsekakor pri opazovanju ključno. Če natančno opazujemo, pri sogovornikih opazimo marsikatero spremembo (besedno, parabesedno ali nebesedno). Ta je dobrodošel pokazatelj, kaj se dogaja v sogovorniku ali z njim in je dober pokazatelj tudi tega, kako naj naprej v komunikaciji ravnamo (npr. diha hitro ali počasi, spremlja naš očesni kontakt ali ne, gestikulira ali ne, je zardel, prebledel, uporablja mašila, govori umirjeno ali nervozno, si ne najde mesta v stolu...)

Spremembe na sogovorniku so lahko izjemno majhne, vendar jih dobro trenirano in izurjeno oko (uho, srce) hitro zazna.

"Opaženje" določene spremembe v vedenju našega sogovornika je odvisno od pomembnosti in pomena spremembe za naš komunikacijski proces v trenutku, ko se je ta zgodila.

4.4 Neučinkovita komunikacija je posledica neustrezne spremljave

Vsakokrat smo začudeni nad tem, da dobivamo odgovore, ki jih nismo ne želeli ne pričakovali. Pogosto obtožujemo druge (to je med drugim tudi najbolj enostavno!), da niso razumeli našega sporočila in tistega, kar smo jim želeli sporočiti. Torej so oni krivi, da komunikacija ne teče, kot bi morala.

Smo se kdaj vprašali, kako nam uspeva, da nas drugi ne razumejo, in da se odzivajo na za nas neljub in čuden način. Odgovornost, da smo bili

ustrezno razumljeni, je vedno in izključno na naši strani. Mi smo edini, na kogar lahko vplivamo (in imamo med drugim tudi to pravico), da se spremeni, da naredi nekaj drugače, bolj učinkovito, bolj ustrezno, tisto kar bolj koristi in odgovarja neki določeni situaciji.

Nekdo je nekoč izjavil, da je komunikacija kot ples. In če hočemo dobro in zlasti učinkovito komunicirati (plesati) svojega sogovornika (soplesalca) najprej (in ves čas) dobro spremljamo, da ga bomo lahko, če bo to potrebno, tudi vodili in nenazadnje tudi usmerjali.

Z ujemanjem s sogovornikom; besedno (skozi besede), nebesedno (skozi telesno govorico, mimiko in dihanje) in parabesedno (skozi barvo in ton glasu), v komunikaciji dosežemo, kar smo si želeli. Z ujemanjem namreč vstopamo v "čevlje" sogovornika, ga bolje razumemo, smo z njim na isti valovni dolžini, ga lažje podpiramo in na tak način lažje komuniciramo z njim. Dobivamo tisto, na kar smo se osredinili, kot je nekoč dejal eden od zelo znanih in uspešnih ljudi.

4.5 Sprememba je nenehna

Ko "potujemo" skozi življenje, je spreminjanje naša zvezda stalnica (če si to želimo ali pa ne). Spreminja se naša mimika obraza, naše obrazne poteze, naše reakcije, barva našega glasu, naša razmišljanja in pogled... In z nami se spreminjajo naši partnerji, prijatelji...

Ne samo leta, ampak in predvsem so nosilci naših nenehnih sprememb naše življenjske izkušnje.

Znanja in spretnosti, ki smo si jih pridobiti skozi različne vrste treningov, seminarjev, coachingov, skozi lastne izkušnje ali izkušnje drugih, skozi medije... ali na druge načine, dvigajo našo sposobnost opažanja, našo sposobnost zaznavanja zelo malih sprememb v vedenju drugih oseb.

Že dolgo je znano, da naša komunikacija vsebuje 7% besednega in 93% nebesednega sporočila in da poleg tega KAJ in KAKO nekaj povemo, sporočamo celo vrsto miselnih vzorcev, ki kažejo na to, kaj v resnici

mislimo, čutimo... Če smo sposobni male spremembe, ki spremljajo te miselne vzorce zaznavati, smo se sposobni hitreje in učinkoviteje prilagajati in zaznati, kako se bo sogovornik odzval na naše sporočilo.

Dejstvo je (s tem se verjetno vsi strinjamo), da je kakovost našega življenja odvisna od nas samih in predvsem od tega, v kolikšni meri smo pripravljeni na spremembe.

Milijoni ljudi ostajajo, kjer so – to je njihova odločitev (Richard de Vos). Ali je tudi z nami tako?

5. Moje izkušnje pri uporabi Neuro lingvističnega programiranja na višji šoli pri učenju ekonomike in menedžmenta in pri vseživljenskem učenju odraslih na področju osebnega kariernega načrta in komunikacije

V času hitrega življenjskega ritma in s tem stresa se pogosto zgodi, da ravno v trenutkih pride, ko naj bi se kar čim hitreje, najbolj osredotočeno in najučinkoviteje učili, do popolne mentalne blokade in s tem nasprotnih učinkov, kot bi si jih želeli. Da bi se temu izognili, pri učenju novih spretnosti, pridobivanju znanja in kompetenc upoštevamo primerno »mešanico uma in čustev«. Inovativne metode učenja, kot je neuro lingvistično programiranje (NLP) počnejo prav to – pomagajo povezovati um in čustvena stanja. (Dragovič T. 2005)

Posledica dobre in kakovostne povezave uma in čustev pri učenju je sprostitiv »genija v sebi«. To nas velikokrat nadvse preseneti. Posebej zato, ker se učenje prelevi v proces učinkovite praktične rabe zbudjenih notranjih sposobnosti in virov. Tako lahko v kratkem času oziroma v

trenutku dosežemo neverjetne rezultate pri učenju tujih jezikov, računalniških, komunikacijskih, motivacijskih, organizacijskih spretnosti ali pa kar koli se želimo ali se moramo naučiti.

6.1 Upravljanje notranjega čustvenega stanja

Notranje čustveno stanje so sinteza mentalnih in fizioloških dejavnikov, ki vplivajo na naš »performance« in spodbujajo naše nezavedne procese. Večina ljudi verjame, da se notranja čustvena stanja »zgodijo« in da jih ne moremo izbirati. Športniki recimo, vedo, da to ni res. Za tekmovanja se ne pripravljajo le fizično, temveč tudi mentalno in čustveno. Vedo, da so osredotočeni in sproščeni, kadar želijo dati čim več od sebe. Športniki, ki verjamejo, da lahko notranja čustvena stanja upravljajo, imajo več možnosti za zmago kot športniki, ki sebe programirajo, da bodo »dali vse od sebe« pa »kar bo, pa bo«.

Mnogi ljudje nezavedno vstopijo v določeno čustveno stanje. To je lahko dobro, ko je notranje stanje učinkovito za natančno določeno nalogo. Ko pa je notranje čustveno stanje, v katerega vstopa oseba, neučinkovito, je lahko velika ovira za (na primer) učenje, komunikacijo, doseganje ciljev, učinkovitost.

Za Mozarta pravijo, da je bil v posebnem stanju sanjarjenja in zadovoljstva, ko je ustvarjal, in da je svojo glasbo lahko celo videl, občutil in okušal.

Sposobnost izbirati tako notranje čustveno stanje, v katerem želimo biti, je močno orodje za doseganje lastnih ciljev, ne glede na to, ali je naš cilj naučiti se tujega jezika, komunikacijskih spretnosti, organizacije časa, dokončati zahtevno nalogo ali dobiti ustvarjalno idejo.

Obstajajo različni načini, metode, strategije za doseganje notranjega čustvenega stanja (Dragovic T. 2009), v katerem želimo biti v določenih okoliščinah. To so:

- izbira ustreznega zaznavnega položaja,
- vizualizacija,

- notranji dialog,
- sidranje,
- preoukvirjanje omejevalnih prepričanj,
- sprememba podmodalnosti.

Procesa modeliranja ter samomodeliranja in »coaching« vprašanja nam lahko pomagajo ozavestiti notranje čustveno stanje, najprimernejše za učenje.

6.2 »Flow«

Psiholog Mihaly Csikszentmihaly (1997) je ravno z modeliranjem opredelil notranje stanje »flow« po dolgoletnih raziskavah na področju vodenja, timskega dela, sodelovanja, komunikacije in učenja.

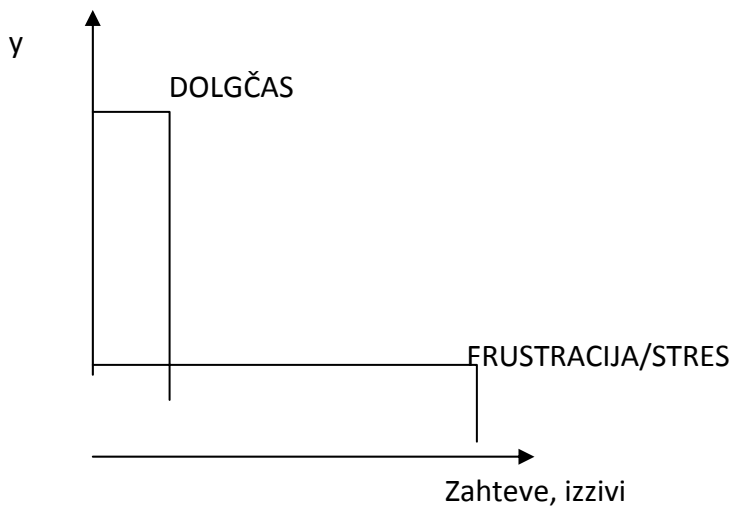
Do učinkovitega stanja »flow«, v katerem lahko dosežemo izredne rezultate na marsikaterem področju, pride, če je zagotovljeno ravnotežje med sposobnostmi, ki prinašajo notranje čustveno stanje varnosti, in zahtevami oziroma izzivom.

Ko mi pri pouku uspe zagotoviti ravnotežje med sposobnostmi posameznikov in izzivi, se izognem občutku dolgočasje pri študentih in drugih poslušalcih, ki je pogosto »krivo«, da se prenehajo učiti, ali pa stresu, ki je verjetno še pogostejši »krivec« za prenehanje učenja ali celo za odlašanje začetka učenja.

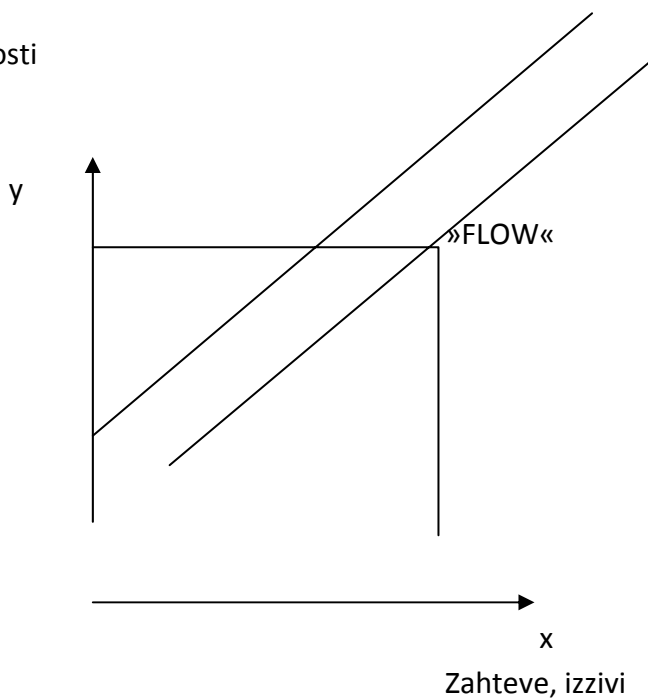
»Flow« pomeni hitrejše in učinkovitejše učenje, ki je posledica spremenjenega dožemanja časa (gre hitro in ga je še zmeraj dovolj), odprtosti do ljudi, novosti, občutkov zadovoljstva, sreče in izpopolnjenosti.

Graf 1: V flowu smo, ko velja ravnotežje med sposobnostmi in izzivi

Sposobnosti
(varnost)



Sposobnosti
(varnost)



Sprememba razumevanja učenja (od učenja, katerega cilj je izdelek, k samemu procesu učenja) prinaša globalni preskok od zavednega k nezavednemu. To je preskok, ki učenje postavi na raven umetnosti, ki preprosto je in poteka nenehno ter nepretrgano. Ko učenje ekonomike in menedžmenta ali komunikacijskih spretnosti, postane edinstveni in unikatni del razvoja osebnosti, se ustvari »čarobni svet«, in se lahko naučimo vse, kar si želimo in še veliko več. Kajti tisto, kar imenujemo nezavedno, je odgovorno za način, kako posameznik razvija svojo osebnost, uporablja svoje zmožnosti, pa tudi za tisto, kar sprejema ali zavrača (Benveniste, 1976). Ekonomika in menedžment, podana na ravni zavednega, ostane »tujek« v miselnem modelu učenja posameznika. Ista materija ki jo z inovativnimi metodami učenja neposredno prenesemo na raven nezavednega, pa postane del osebnosti in osebnega razvoja. Prav tako Osebni karierni načrt ali komunikacija podana na ravni zavednega, ostaneta »tujek« v miselnem modelu učenja posameznika. Ista materija ki jo z inovativnimi metodami učenja neposredno prenesemo na raven nezavednega, pa postane del osebnosti in osebnega razvoja. Iz anketnih podatkov zvmemo, da brezposelne osebe, ki pridejo na navedena izobraževanja ugotovijo, da so prišli jezni na ves svet, slabo razpoloženi, brez volje za nadaljni osebnostni razvoj. Po končanih delavnicah ugotovijo, da so polni energije, veselja do življenja, imajo vizijo in vidijo nadaljnje smeri v življenju. Temu rečemo na delavnicah da vidimo »bleščečo avenijo prihodnosti« na svoji življenski časovni črti.

Z inovativnimi metodami učenja vse to, kar že poteka v naših notranjih svetovih, najprej ozavestimo, potem pa vse, kar smo ozavestili, »pošljemo« nazaj v nezavedno. Rečemo lahko tudi tako: »Ne učimo se več ekonomike in menedžmenta, računalniških programov, komunikacijskih spretnosti, ..., učimo se o sebi z ekonomiko in

menedžmentom, računalniškimi programi, komunikacijskimi sposobnostmi,...«. Ko se to tudi zgodi, je pot k osebni odličnosti (ki vsebuje tudi odličnost učenja) odprta in samo od nas je še odvisno, če se bomo nanjo odpravili ali ne. Živimo v čarobnem svetu in se lahko naučimo vse, kar želimo in potrebujemo, če se seveda tega zavedamo.

LITETATURA

Bandler R., Grinder J. (1973/2003) *Frogs into Princes*, Palo Alto, CA: Science & Behavior Books

Bandler, R., Grinder J (1975/2004). *The Structure of Magic I: A Book About Language and Therapy*. Palo Alto, CA: Science & Behavior Books.

Bateson, G., (1972/2000) *Steps to an Ecology of Mind*, Chicago, University of Chicago Press.

Benveniste, E. (1976) *Problemes de linguistique generale, I*, Paris, Galimard.

Ciccia, A., Step, M., Turksrta, L.: "Nonverbal Communication Theory and Cruz, W. (2003): "Non-verbal communication causes cultural misconceptions"

Csikszentmihalyi, M. (1997) *Finding Flow*, New York, Basic Books

Dilts, R. (1990) *Changing Belief Systems with NLP*, Cupertino, California, Meta Publications.

Dilts, R., Grinder, J., Delozier, J., and Bandler, R. (1980). *Nevro-Linguistic Programming: Volume I: The Study of the Structure of Subjective Experience*. Cupertino, CA: Meta Publications.

Dragovic T. (2009) Kongres tajnic Portorož

Hofstede, G. <http://www.geert-hofstede.com/>

Iverson, J. (1998):

<http://www.sciencenews.org/articles/20000527/bob9.asp>

Mehrabian, A. (1971): "Silent messages", Wadsworth, Belmont, California.

Millman, D. »Communicating with Touch«,
<http://www.beststeps.com/Beststep.cfm?bs=404>

Pegan Stemberger J. (2007): Nevrolingvistično progamiranje - NLP ,
www.inti.si

Van Marwijk, F.: www.lichaamstaal.com

Vester, F. (1978) Denken, Lernen, Vergessen, München, Deutscher Taschenbuch Verlag.