

Želim vam pružiti vrijednost kroz nekoliko preporuka:

1. Zašto je važno usaditi NLP pretpostavke (Karta nije teritorij i ostalih 11)?

Te pretpostavke nisu nužna istina, no inkorporiranje pretpostavki vam daje veću fleksibilnost i nove opcije ponašanja i razumijevanja onih težih situacija te vas potencijalno navode da odgovore zatražite u teritoriju, ne u Mapi.

2. Pacing n Leading je vještina koja se trenira... koju i ja nakon 12 godina treniram, no postajanje majstora P & L dovest će vas u situaciju da možete gotovo bilo koji negativni respons od strane osobe s kojom komunicirate, lako zaokrenuti u sebi željenom smjeru – npr. otpor u motivaciju / otpor(ljutnju) u smirenost. Na početku početaka, Pacing n Leading mora bit svjestan i nakon treniranja (usidravanja) neki od vas će primjetiti kako postaje prirodan, odnosno strategija će se inkorporirati u vaš komunikacijski stil - samo practice

3. Sjetite se da je **značenje naše komunikacije odgovor koji dobivamo** i da je svaki otpor u komunikaciji rezultat naših ponašanja što znači da je sve u vašoj domeni utjecaja – bilo zainteresiranost bilo otpor. Želim vam da budete u osjetilno baziranom modu (budi štakor) i nastavite tumačiti procese iz osjetilno baziranih opažanja (teritorija). Prvi korak u komunikaciji s osobom koju smatramo „teškom“ je osvijestiti da ta osoba nije teška, već ju samo naša trenutna mapa interpretira teškom za komunikaciju.

4. Posjedujem puno puno materijala koji bi vam trebali biti korisni, a za početak, šaljem vam jedan američki **film na temu Pacinga n Leadinga:**

http://www.imdb.com/title/tt1285309/?ref =nv_sr_2

***Često polaznici kažu: taj film sam gledao/la, no nakon što pogledaju opet poslije NLP treninga (bilo i samo dvodnevnog), primjetit ćete gro elemenata koje naše mape zbog prethodne organizacije filtara nisu bile u mogućnosti procesuirati.

5. Sjetite se trenirati **Agreement Challenge**. Ova vježba u svakodnevnom životu učinit će vas majstorima Pacinga (ako ne i Leadinga). Naputak, ponavljam: Kada vježbate AC, to ne znači da ćete se složiti s osobom oko svega što vam osoba kaže/predloži, to samo znači da ćete u početnoj frazi pokazati razumijevanje uže mape, a nakon toga presvičati se na svoj ishod. Primjer: Moje dijete kaže: Tata, hoćemo ići u igraonicu??? Odgovaram (u modu zaposlenosti): Sine, naravno da ćemo ići u igraonicu...sada ćemo pričekati da se mama vrati s posla pa ćemo se dogovoriti hoćemo li ići sutra ili za vikend.

Srdačan pozdrav,

Saša