

Komunikacione veštine NLP model

KOMUNIKACIONE VEŠTINE - NLP model

trajanje - modula 2 dana u trajanju od 9:30 do 16:30

■ I MODUL

■ Uvod

• ■ Rapport

Lako i brzo ostvarite jaku povezanost, bliskost, opuštenost i poverenje sa svakim

Ostvarite blisak kontakt sa svakom osobom sa kojom želite. Dok želite da vam neko postanete poznanik, prijatelj, poslovni partner, klijent, ljubavnik/ca, rapport je suštinski bitan, zato što je Rapport stanje kada imate blizak odnosa sa osobom. Osećate empatiju, most poverenja, dominira osećanje opuštenosti i poverenja – stanje u kome se nalazimo kada smo sa bliskim ljudima. Ostvariti rapport sa osobom određuje na koji će se način odvijati komunikacija. Kao sa prijateljem i osobom koju cenimo i poštujemo, ili ne. Kada su u rapportu ljudi su opušteni, otvoreni, spremni za saradnju i žele da nam pomognu.

• ■ Kalibriranje

Prepoznajte i tumačite neverbalnu komunikaciju

Vežbamo uočavanje finih (sitnih) promena u ponašanju, fiziologiji, i gestikulaciji ljudi i davanje mogućih značenja tih promena. Vežbanjem ove veštine jako pojačavamo našu čulnu percepciju. Bolje vidimo (tražimo detalj i minimalne promene), bolje slušamo i osećamo. Učimo da prepoznavamo male promene koje nam govore, da li osoba govori istinu ili ne, da li im se sviđa ili ne, da li uživaju ili ne ... Kalibriranjem učimo da bolje prepoznavamo neverbalnu komunikaciju i da prepoznamo celokupno značenje komunikacije. Kalibriranje je jako bitna veština, zato što nam omogućava da prikupimo informaciju više iz okruženja kako bi smo što realnije sagledali svet oko nas.

• ■ Komunikacioni model NLP-a

Menjajte svoju komunikaciju u sve tri faze: prijem, obrada i reakcija/ponašanje i ostvarite svoje željeno stanje ili ponašanje

Detaljno i jasno objašnjavamo kako percipiramo svet oko nas i događaje u njemu. Kako obrađujemo te informacije i kako reagujemo na osnovu naše percepcije događaja i načina obrade podataka i kako možemo da menjamo sva tri procesa na način koji nam najviše odgovara kako bi smo na kraju dobili reakciju i ponašanje kakvo želimo. Pomaže nam da razumemo sebe i druge i strukturu koja vodi do ljudskih ponašanja koja možemo da smatramo za poželjna ili nepoželjna.

Koliko bi vam značilo da primete kompletnu informaciju iz sveta oko vas, da je obradite na način koji vam najviše odgovara i imate reakciju koju želite i u kojoj uživate i Vi i svi oko vas.

- **■ Aksiomi uspešnih ljudi**

Prepoznajte principe i uverenja koja imaju najefikasniji komunikatori i usvojte one koji vam odgovaraju i budite i Vi efikasni komunikatori

Veliki broj uspešnih ljudi su usvojili i žive određene aksiome i neke od njih koji su zajednički većini uspešnih ljudi mi ovde obrađujemo, preispitujemo, dovodimo u pitanje i usvajamo. Na ovaj način se približavamo i usvajamo mentalni sklop izuzetno uspešnih ljudi.

- **■ Šta nam oči govore**

Prepoznajte šta znači kad ljudima pogled ode gore, dole, levo ili desno (Ko se seća? Ko konstruiše?)

Opisujemo kojim informacijama pristupamo kada nam se oči pokrenu na neku stranu: vizuelno doživljeno, vizuelno konstruiše, auditivno doživljeno, auditivno konstruiše, unutrašnji dijalog ili kinestetika.

Naučite da prepoznate značenje kretanja očiju i imaćete uvek informaciju više o tome šta osoba priča, kako kreira tu priču, da li možda laže, da li je sigurna u to što priča ili se preispituje, da li ima jaku emociju uz tu temu ...

- **■ Reprezentativni sistemi VAKOG**

Prepoznajte kako osoba dominantno percipira svet oko sebe

Vizuelni, auditivni i kinestetički reprezentativni sistem. Detaljno obrađujemo ponašanja, afinitete, ključne reči, tonalitet, oblačenje sa primerima i vežbama.

Prepoznavanje dominantnog reprezentativnog sistema osobe vam omogućava da je bolje razumete, da znate koji su joj afiniteti, da znate kako je najbolje da se obratite toj osobi, šta osoba voli a šta ne. Učimo da prepoznamo na koji način osoba dominantno percipira svet oko sebe. U zavisnosti od ovoga znamo šta je osobi bitno, koje su joj preferencije, koja ponašanja su joj prirodnija, kojim rečima možemo da joj pojačamo doživljaj, koji poslovi joj više prijaju. Ovo znanje nam daje ogromnu prednost u smislu boljeg razumevanja postupaka osobe preko puta nas, kao i mogućnost da bolje prenesemo našu poruku na način koji najviše prija toj osobi.

- **■ Vođenje razgovora po različitim nivoima apstrakcije (CHUNKING)**

Vi vodite razgovor od apstraktnih ideja do najkonkretnijih detalja I nazad

Učimo da prepoznamo nivoe apstrakcije na kojima se naša komunikacija nalazi, zatim učimo da vodimo komunikaciju po različitim nivoima apstrakcije. Kada smo u ne slaganju možemo da povedemo komunikaciju na viši nivo apstrakcije kako bi smo došli do slaganja, a kada učvrstimo slaganje možemo da konkretizujemo oko čega se tačno slažemo i šta sve možemo zajedno da radimo i kako. Ova veština je jako korisna i za svakodnevno vođenje razgovora, kao i u terapiji, prodaji, pregovorima, i svakoj drugoj vrsti uticaja. Vođenje razgovora po različitim nivoima apstrakcije je fantastično korisna alatka kada želimo da se izdignemo iznad situacije, da sagledamo širu sliku, ili možda da prepoznamo koji tačno detalji su tu bitni. Fleksibilnost šetanja po raznim nivoima apstrakcije vam daje mogućnost da bez obzira odakle ste krenuli stignete gde god želite.

Posle ovog treninga vaša komunikacija više nikad neće biti ista