

Modul 2

Mindfulness intensive



Mindfulness intensive



by Energy House



www.energyhouse.life
info@energyhouse.life

© 2024 Energy House. All Rights Reserved

SADRŽAJ

MODUL II

NLP KOMUNIKACIJSKI MODEL	1
KOLIKO JE AKTIVNO VAŠE SLUŠANJE?	2
TELO KAO INFORMATOR.	5
SIGNALI KOJE NAM TELO ŠALJE.	6
BODY SCAN.	7
MILTON ERICKSON.	8
VEŽBA STOP	11

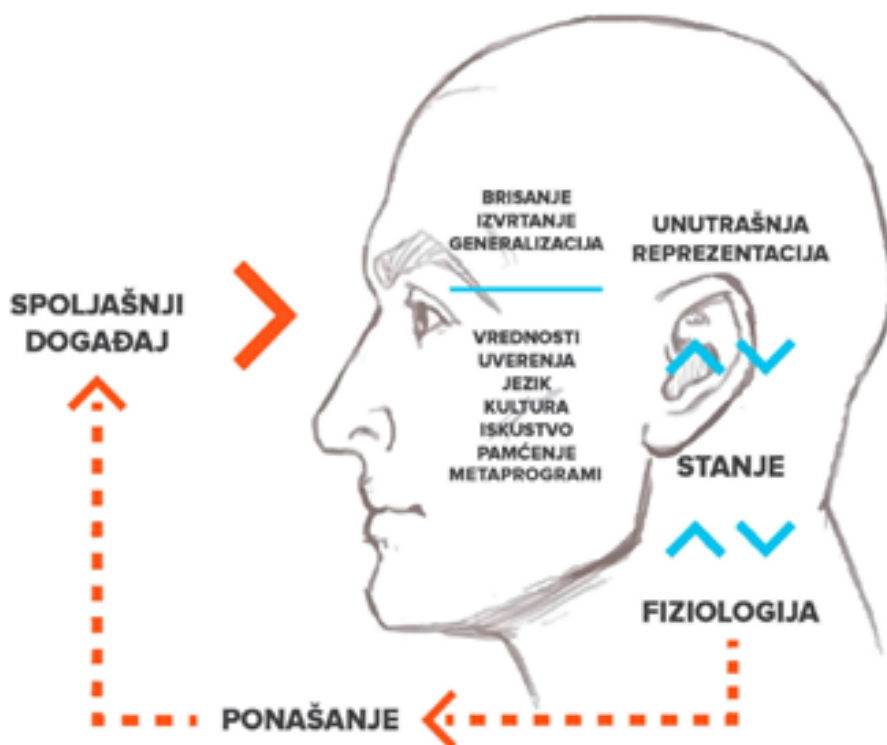
NLP KOMUNIKACIJSKI MODEL

KOMUNICIRATI JE VIŠE NEGO JEDNOSTAVNO!

Komunikacija je mnogo više od reči koje izgovaramo. Reči su samo deo izražajne sposobnosti ljudskih bića. Mi komuniciramo rečima, tonom, svojim telom, držanjem, gestovima, izrazima lica. Mi uvek komuniciramo jer neke poruke se prenose čak i kad čutimo ili mirujemo.

Svi izuzetni komunikatori, koje je NLP izučavao, posvećivali su veliku pažnju sopstvenoj izoštrenosti čula i moći zapažanja. Ukoliko želite da popravite sopstvenu komunikaciju, neophodno je vežbati i usavršavati ove dve osobine u svim situacijama i sa svim tipovima ljudi. Vaša želja i upornost mogu vam doneti znatna unapređenja u zapažanju i najsitnijih detalja.

Istraživanja pokazuju da prilikom komunikacije 55% utisaka određuje govor tela, držanje, gestovi ili pogled, 38% određuje intonacija, a tek 7% odnosi se na reči, odnosno na sam sadržaj koji nam sagovornik daje. Ljudima koji ne poznaju komunikacione veštine neverovatno zvuči podatak da ukupno 93% informacija dobijamo neverbalno preko naših čula. Ako uzmemo da su reči sadržaj poruke, onda su držanje, gestovi, izrazi lica i intonacija kontekst u koji je poruka uklopljena.



Verbalna komunikacija: Svest o izboru reči, sadržaj koji izgovaramo koji daje instrukcije.

Neverbalna komunikacija: držanje tela, pokreti, disanje, tonalitet, boja glasa, tempo govora.



KOLIKO JE AKTIVNO VAŠE SLUŠANJE?

Većina ljudi smatra da su dobri slušaoci, ali ne razumeju važne razlike između “čujem” i “slušam”. Svi obično imamo sposobnost da čujemo, ali sposobnost slušanja je drugačija stvar - to je veština koja je teška za savladavanje i zahteva vreme i strpljenje da se razvije. Slušanje je ključno u razvijanju i održavanju zdravih odnosa. Kada komuniciramo s drugima, vrlo je lako da se izgubimo. Prirodno smo skloni da budemo preokupirani svojim mislima i emocijama. Ako nam osoba govori, često je previše lako da se izgubimo i ne obratimo pažnju na ono što druga osoba govori. Možemo biti ometeni onim što se dešava oko nas, onim o čemu razmišljamo ili čak onim što želimo da sledeće kažemo. To može postati posebno štetno u odnosima jer se važni delovi komunikacije mogu izgubiti. Aktivno slušanje zahteva naš svesni napor da ne čujemo samo reči koje druga osoba govori, već, što je još važnije, da se potrudimo da razumemo poruku koju pokušavaju da komuniciraju.

Dakle, da li informacije prolaze kroz jedno uvo i izlaze kroz drugo, ili ste pažljivi, aktivno angažovani slušalac?

VEŽBA: SVESNA KOMUNIKACIJA

Poenta vežbe je da prilikom izlaganja neke informacije budemo svesni svog sadržaja, gestikulacije i vokalnih osobina (tonalitet, tempo, boja glasa). Takođe da budemo svesni nas kao slušaoca.

I deo vežbe

Osoba A priča neku interesantnu priču, potpuno svesna svog sadržaja, gestikulacije i vokalnih osobina (tonalitet, tempo, boja glasa).

Osobe B i C svesno slušaju i parafraziraju ono što čuju kroz konstatacije

- Ako sam te dobro razumeo/la ti kažeš...
- Da bih bolje razumeo/la...

Osoba B i C prate osobu A i konstatuju da li osoba pokazuje sklad između sadržaja, gestikulacije i vokalnih osobina i prate svoje veštine slušanja.

II deo vežbe

- Osoba B i C odgovaraju sebi na pitanja iz tabele na sledećoj strani u kontekstu njihove sposobnosti aktivnog slušanja. Ovo nije test, molimo vas da budete iskreni prema sebi! Razmislite o svakoj od sledećih izjava i ocenite:
 - 4 = uvek
 - 3 = većinu vremena
 - 2 = povremeno
 - 1 = retko
- Na kraju i osobi A daju feedback da li je bila usklađena na svim nivoima, verbalno i neverbalno. Da li je odavala poverenje.



Podsećam se da je slušanje prilika da naučim nešto novo.	1	2	3	4
Slušam čak i kada se ne slažem sa drugom osobom.	1	2	3	4
Pažljivo slušam čak i kada me tema ne zanima.	1	2	3	4
Fokusiram se na ideje druge osobe, a ne na njihove manire ili izgled.	1	2	3	4
Pokazujem drugoj osobi da sam angažovan održavanjem kontakta očima, nagnuvši se unapred i klimanjem glave.	1	2	3	4
Čekam da druga osoba završi pre nego što formiram mišljenje.	1	2	3	4
Pokušavam da razumem osećanja druge osobe kao i njihove reči.	1	2	3	4
Proveravam da li razumem tačku gledišta druge osobe pre nego što odgovorim.	1	2	3	4
Miran sam, opušten i strpljiv kada slušam.	1	2	3	4
Ne dozvoljavam da me ometanja skrenu pažnju.	1	2	3	4
Prekidam drugu osobu dok priča.	1	2	3	4
Beležim ako treba da zapamtim tačke koje su navedene.	1	2	3	4
Postavljam neugrozavajuća pitanja da bih bio siguran da razumem.	1	2	3	4
Obično prepričavam ono što čujem da bih bio siguran da sam pravilno čuo.	1	2	3	4
Posvećujem vreme da razmislim o glavnim idejama druge osobe.	1	2	3	4



REZULTATI TESTA

50-60 Odlično! Imate veoma dobre veštine slušanja.

40-49 Odlično! Imate iznadprosečne veštine slušanja, ali uvek postoji prostor za poboljšanje.

30-39 Vaš rezultat je obećavajući, ali postoji dosta prostora za poboljšanje.

15-29 Vaše veštine slušanja nisu najbolje, tako da ima puno prostora za poboljšanje!

REFLEKSIJA Uzmite nekoliko trenutaka da razmislite o svojim rezultatima i razmislite o tome koje promene možete početi da pravite danas kako biste postali bolji slušalac drugih ljudi.



TELO KAO INFORMATOR

Naše telo nam šalje informacije svakodnevno. I pored toga što smo mi u konstantnom kontaktu sa njim, često u žurbi i nedostatku vremena zaboravljamo da ga slušamo.

Da li vam se nekada dešavalo da osećate glad i da tu potrebu potpuno ignorišete samo zato što u tom trenutku imate neka „pametnija posla”. Onda nastavljate da radite to što imate sve dok toliko ne ogladnite, da jedete čak i prebrzo samo, kako biste zadovoljili ogromnu glad koja je vremenom narasla.

Da li vam se dešavalo da osećate sitost, ali ipak nastavljate da jedete čak i ne shvatajući da se već prejedate? Razlog tome je naš gubitak kontakta sa samim sobom. Često nismo povezani sa sobom i ignorišemo sve signale koje nam telo šalje. Telo nam govori kada nam je potrebna šetnja, da se malo razmrdamo i da krv prostruji, govori nam kada nam je potreban vazduh, kada i koliko nam je potrebno hrane. Šta je ono što mi najčešće radimo kada dobijemo ovakve signale? Kada nam je potrebna hrana, mi popijemo kafu. Kada nam treba vazduha, pojedemo čokoladicu. Kada nam manjka energije, popijemo energetska piće. Najnovija istraživanja i osnovni princip po kome Neuro-lingvističko programiranje deluje glasi "Misli, emocije i telo su delovi istog sistema, međusobno povezani i neizbežno utiču jedno na drugo." Šta nam to govori? Da je nemoguće da vaše misli ne ostave trag na nivou emocija i tela. Da je nemoguće da vaše emocije ne ostave trag na nivou misli i tela. Da je nemoguće da stanje vašeg tela ne utiče na misli i emocije.

Kroz medicinu, NLP i Reiki najzad sam uspeo da sagledam kompletno ljudsko biće i još uvek ne znam kako da ovo savršenstvo nazovem ili objasnim. Priroda nas je na jedan izuzetno jednostavan način stvorila i oblikovala. Ono što je potrebno da bismo se povezali sa sobom, sagledali sopstvene potrebe i izolovali poteškoće na koje nailazimo, jeste da budemo u kontaktu sa sobom u realnom vremenu, a ne u trenutku kada se problemi jave.

Sve što radite, mislite ili govorite vaše telo obrađuje i kao odgovor šalje signale. Bilo da se radi o prijatnim ili neprijatnim situacijama. Šta god da mislite, vaše telo percipira kao stvarnost. Setite se sada nekog lepog događaja. Nekog mesta na kom ste boravili u skorije vreme i gde ste se lepo proveli. Šta ste videli tada? Zamislite jasno tu situaciju i opišite je sebi. Šta ste tada čuli? Setite se svih reči, zvukova, svega što se dešavalo. I šta ste tada osećali? Potpuno oživite taj osećaj. Zatim obratite pažnju kako se osećate SADA, potpunu pažnju posvetite reakciji svog tela u ovom trenutku i krenite redom da opisujete šta osećate. Da li su pozitivne i dobre vibracije? Kako ih definišete? Da li su vam poznate ili ih prvi put osećate? Sada sve to isprobajte sa nekim ne tako dobrim i prijatnim događajem iz prošlosti. Nešto što vas je uznemirilo, izazvalo u vama neku neprijatnost ili emociju besa, agresivnosti, tuge...



ŠTA ĆE SE U VAŠEM TELU DOGODITI?

Ono što je istina je da vaše telo ne zna za realnost. Vašem telu su poznate samo vaše misli i reaguje samo na osnovu njih, a ne na osnovu realnosti. Svaki put kada vratite neku sliku ili događaj vaše telo će reagovati bez obzira što se to nešto ne događa sada. I u realnom događaju, vaše telo ponovo ne zna za realnost već za vaše misli. Da je događaj ili prizor dobar ili loš, pozitivan ili negativan zavisi samo od vaših misli u tom datom trenutku, a vaše telo reaguje u skladu sa tim. Ovde primećujete tu usku povezanost onoga što mislimo, kakvu emociju izaziva u nama i kako naše telo reaguje bez obzira što smo nekada davno bili u toj situaciji ili videli tu sliku. Događaja nigde nema, a naše telo ipak reaguje. Mi toliko toga novog pročitamo i naučimo svakoga dana, a zaboravljamo osnove koje smo odavno naučili. Nekada su stvari mnogo jednostavnije nego što nam se čini.

SIGNALI KOJE NAM TELO ŠALJE

Kada počnemo da slušamo svoje telo, postaće nam veoma jednostavno da znamo da li je sve u redu ili je potrebno da nešto preduzmemo. Verujem da vam se dešavalo da vas zaboli glava, ili rame ili osećate neku jezu ili trnjenje nekog ekstremiteta. Šta je ono što prvo uradite? Malo sačekamo da vidimo da li će proći „samo od sebe“, ako prođe ne uradimo ništa. Ako ne prođe popijemo neki analgetik (lek za otklanjanje bola), i obično prođe. Ukoliko je uporno onda idemo kod lekara i sređujemo signal (u medicini nazvan simptom). Ono što nismo uradili je da se bavimo uzrokom nastalog problema. Ova dva pojma se često mešaju i leči se signal, a ne uzrok.

Način koji nije dobar je da se telo obezboli. Analgetici su lekovi koji ne deluju lokalno, samo na određeni deo tela npr. glavu, već deluju na celo telo, na sve receptore za bol, jer nisu selektivni. Šta radimo na taj način sebi, gubimo kontakt sa svojim telom. Ja kao doktor medicine jesam za upotrebu lekova, kada jasno i precizno znamo na kom nivou je potrebno delovati. U nekim situacijama, kada su bolovi previše jaki, ne možemo tražiti uzrok u mislima, jer nam je pažnja na bolu. Naravno da je potrebno prvo odstraniti faktor bola koji nas remeti, i nakon toga nastaviti. Ne slažem se sa stavom da po svaku cenu treba koristiti lekove. Pre nego popijete lek, postavite sebi neka pitanja.

Lista pitanja nije duga:

- Iz kog razloga se ovo dešava?
- Da li postoji nešto u mom životu sa čime se sada ne slažem?
- Šta ovaj signal želi da mi kaže?
- Šta mogu da uradim da se oslobodim ovog signala?
- Kako mogu da promenim svoje ponašanje sledeći put i sebe ne dovedem u ovu situaciju?



BODY SCAN

Body Scan je moćna tehnika mindfulnessa koja nam pomaže da se povežemo sa sopstvenim telom i trenutnim osećajima. Tokom vežbanja, polaznici će se opustiti i fokusirati na svaki deo tela, počevši obično od stopala, pa se postepeno penjući ka glavi. Cilj je postati svestan svih senzacija, napetosti ili opuštenosti u svakom delu tela, bez osude ili želje za promenom. Ova pažljiva introspekcija omogućava dublje razumevanje fizičkog stanja i emotivnih reakcija kojih možda nismo bili svesni.

Body Scan je izuzetno koristan za smanjenje stresa, poboljšanje koncentracije i promociju opšteg blagostanja. Kroz redovnu praksu, polaznici mogu razviti veću svest o svojim telima i postati sposobniji da odgovaraju na telesne signale sa prisutnošću i pažnjom.

Na kraju vođenog procesa zapišite sva zapažanja i nakon toga odgovorite na pitanja:

- Šta je doprinelo da osećam ove signale?
- Šta mogu da uradim sada da popravim svoje stanje?
- Koje ću korake i aktivnosti napraviti da se zauvek oslobodim ovih signala?
- Da li sam spreman/na na trajnu promenu?
- Šta dobijam time? Šta gubim time?
- Da li sam spreman/na da budem zdrav/a uprkos benefitu koji imam od svog stanja?



MILTON ERICKSON

Milton Erickson (1901-1980), psihijatar, ostavio je veliki trag u kliničkoj hipnoterapiji i porodičnoj terapiji i sasvim sigurno je najuspešniji hipnoterapeut do danas. Njegova posebnost bila je u sposobnosti da iskoristi sve što je znao o pacijentu (uverenja, omiljene reči, interesovanja) kao i okolnosti u kojima je radio, kako bi klijenta doveo do promene. Veoma često je koristio terapeutske metafore, priče i hipnozu. Upravo zbog toga su ga Grinder i Bandler u NLP-u modelovali, i njegove jezičke obrasce nazvali Miltonov model.

Miltonov jezički model namerno ostavlja praznine koje svako popunjava po sopstvenom nahodjenju. Koriste se generalizacije i izvrtanja. Jezičke konstrukcije su uopštene, nejasne, bez detalja i mogu im se dati različita značenja. Ljudi mogu protumačiti takve rečenice na način koji je njima najprikladniji. Miltonov model uvodi u stanje transa, promenjeno stanje svesti koje ljudima omogućava da uđu u podsvesne resurse i da naprave promene koje im omogućuju da reše vlastite poteškoće, da usredsrede pažnju prema „unutra“ i dublje pristupe učenju iznutra. „Moj posao je samo da dovedem klijentov svesni i nesvesni um u raport i time omogućim klijentu da sam nađe svoj odgovor i svoje rešenje“, govorio je Erikson. Prema nekim informacijama, imao je oko 70.000 klijenata. Inače, u ovu vrstu transa ljudi prirodno ulaze svakih 90 minuta, s tim što je on kratkotrajan.

Miltonov model je koristan kod motivacije, komunikacije sa većom grupom ljudi i za izbegavanje konflikata. Neophodan je za vođenje klijenata kroz proces coachinga. Obezbeđuje da coach ostane van sopstvene mape dok podržava klijenta. Dobar je za rad sa decom. On je precizan u strukturi i pravcu vođenja procesa, ali je vrlo neprecizan u sadržaju. Koristi nejasan i apstraktan jezik. Dok je klijent u unutrašnjem transu, coach je neophodno da bude u spoljnom transu. Oba transa su promenjena stanja svesti, na neki način sužena. Kod spoljnog transa fokus je na nečemu izvan osobe i zaustavljen je unutrašnji dijalog. Koristan je pri vođenju treninga ili klijenata, kao i tokom bilo kog javnog nastupa.

Kada je u spoljnom transu, osoba je izuzetno budna i kalibrira ono što se dešava u okruženju. U spoljnom transu ste i kada se udubite u neki film. Kod unutrašnjeg transa apsolutni fokus je na sopstvenoj unutrašnjosti. Osoba je u unutrašnjem transu tokom meditacije, kao i klijenti tokom dobrog vođenja, tokom coaching sesije. Važno je voditi računa o održavanju ravnoteže između spoljnog i unutrašnjeg transa. Osoba u transu je obično mirna, puls joj je sporiji, lice opušteno, treptanje i gutanje su laganiji ili ih nema, a disanje je usporeno. Miltonovi jezički obrasci se govore sporijim i dubljim glasom. Imajte stalno u glavi smernice da je to uopštenu govor velikih komada. Slušalac se svojim iskustvom povezuje sa onim što se govori i istovremeno prihvata usmeravanje onoga ko govori, i time pomera sopstvene granice. Milton je upotrebljavao moć negacije kako bi pobedio otpor, naročito kod onih klijenata koji vole da ostanu u kontroli.



Imao je običaj da tokom prvog susreta kaže klijentu: „I molim te, želeo bih da budeš siguran da mi nikako ne kažeš sve ono što ne želiš da mi kažeš”. Klijent bi osetio da dobija dozvolu da zadrži sve svoje tajne misli, kao i osećaj prihvatanja onoga što bi moglo biti neprimereno ponašanje, jer je nepisano pravilo da terapeutu sve treba reći. Ovakva rečenica može biti od velike koristi u komunikaciji sa tinejdžerima ukoliko ne postoji otvoren odnos i poverenje.

U nastavku su opisani neki od govornih obrazaca koje ćete brzo usvojiti i početi da koristite.

OSNOVNI MILTONOVI HIPNOTIČKI GOVORNI OBRASCI

● Indirektne sugestije

Najveća razlika između Ericksonove hipnoze i drugih oblika hipnoze je u tome što je Ericksonova hipnoza indirektna. Direktna sugestija se obraća svesnom, i ona je poziv za evaluaciju. Kada nekom kažete “molim te, zatvori prozor” vaš sagovornik će biti pred izborom da li da uradi ili ne uradi ono što ste od njega zahtevali. Indirektna sugestija se obraća nesvesnom i mnogo je manje verovatno da će izazvati evaluaciju. Kada kažete: “Pitam se da li bi mogao da zatvoriš prozor” sagovornikova nesvesna reakcija je da čuje komandu i izvrši je. “Pitam se kako bi bilo da...” “Možda bi bilo dobro da...” “Neko bi mogao...”

● Da set

Erickson je intenzivno koristio “da set” kako bi dobio saglasnost nesvesnog uma svog klijenta. “Da set” je serija izjava ili pitanja na koje klijent odgovara ili pomišlja “da, da, da, da...”. Time se stvara podloga za trenutak kada će coach dodati ključnu instrukciju ili pitanje na koje će klijent ponovo odgovoriti sa “Da”.

● Umetnute (skriveno) komande

Erickson je veoma često koristio komande koje su bile skrivene u dugačkim rečenicama. Ako bi rekao: “Ne morate da uđete u trans sada” svesni um klijenta bi bio ometen analizom izjave da ne mora da uđe u trans, dok je nesvesno čulo i odgovorilo na komandu “uđite u trans sada”. “Ne morate... samo zato...”



● Dvostruke veze (iluzija izbora)

Erickson se veoma često služio ovom tehnikom radi većeg uticaja na svoje klijente... "Da li biste želeli da uđete u trans sada ili malo kasnije?" Njegov stav prema dvostrukim vezama bio je: "Mislim da moji klijenti treba da imaju slobodu da rade tačno ono što im kažem, na način koji njima odgovara." Dupla veza na prvi pogled daje slobodu klijentu i u tome leži njena snaga.

● Zar ne?

Jedna vrlo jednostavna fraza koja je sa druge strane vrlo efikasna. Naime, pitanje „Zar ne?“ se dodaje na kraju rečenice kao upitna fraza, (vrlo poznata i u engleskom jeziku).



VEŽBA STOP

Vežba STOP može da bude korisna u izazovnim i stresnim svakodnevnim situacijama, a može da se koristi i za svesnije i bolje uživanje u pozitivnim trenucima u životu.

Bez obzira na to gde ste i šta radite tokom dana možete da uradite ovu vežbu, pa čak i više puta – kad god osetite potrebu. Ukoliko se nađete u stresnoj situaciji i poželite da zastanete i restartujete se, ukoliko postoji nešto lepo i vredno zaustavljanja, samo primenite ovu vežbu i svesno se usmerite na taj događaj.

Možete da se zaustavite (STOP), duboko udahnete i izdahnete, opustite (Take a breath) i posmatrate sadašnji trenutak (Observe). Usmerite pažnju na zvukove koje primećujete, zatim svoje disanje i na kraju kako se vaše telo oseća. Kada ste to uradili, nastavite sa onim što ste radili (Proceed).

Primetite kako ste se osećali nakon toga što ste uradili ovu vežbu i da li ste možda reagovali drugačije od onoga kako možda inače reagujete.

S (stop) – najpre se zaustavite, napravite kratku pauzu

T (take a breath) – udahnite i izdahnite duboko par puta

O (observe) - posmatrajte sadašnji trenutak i usmerite pažnju na tri stvari jednu za drugom po par minuta:

1. Koje zvukove možete da čujete oko sebe?
2. Kakvo je vaše disanje?
3. Kako se vaše telo trenutno oseća

P (proceed) – nastavite dalje; nakon što ste nekoliko minuta svoju pažnju usmerili na ove tri stvari, dali ste sebi prostora da se umirite i svesnije i pribranije birate svoju sledeću reakciju.

Da li su:

vaše mislim iz ega ili ljubavi

vaša osećanja posledica reakcije iz ega ili ljubavi



Mindfulness

by Energy House

www.energyhouse.life

info@energyhouse.life

© 2024 Energy House. All Rights Reserved