



B&B
VIŠJA STROKOVNA ŠOLA

Diplomsko delo višješolskega strokovnega študija

Program: Ekonomist

Modul: Organizator podjetništva in trženja

**UPORABNOST METODE
NEVROLINGVISTIČNEGA
PROGRAMIRANJA NA POSLOVNEM
PODROČJU**

Mentorica: mag. Alenka Bradač, univ. dipl. ekon.
Lektorica: mag. Nataša Koražija, prof. slov.

Kandidatka: Taja Kosmač

Kranj, junij 2021

ZAHVALA

Zahvaljujem se mag. Alenki Bradač, univ. dipl. ekon., za strokovno pomoč pri izdelavi diplomske naloge.

Hvala vsem mojim družinskim članom na štirih, treh in dveh tačkah za vse.

IZJAVA

Študentka Taja Kosmač izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. Alenke Bradač.

Skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorski in sorodnih pravicah dovoljujem objavo tega diplomskega dela na spletni strani šole.

Dne _____

Podpis: _____

POVZETEK

V nalogi obravnavamo zasnovo NLP, ki se je skozi uporabo od začetkov do danes pokazal kot učinkovito orodje, ki nam omogoča razviti in pokazati lastne sposobnosti v pravem trenutku in raziskuje, kaj točno je tisto, kar dela nekoga najboljšega na določenem področju. V teoretičnem delu naloge razložimo pomen pojma, osnovne značilnosti, opišemo zaznavne sisteme in prikažemo nekaj primerov, kjer se je v praksi pokazala kot zelo učinkovita. Spoznamo tudi modele in področja uporabnosti, kot na primer: izobraževanje, medicina, podjetništvo, šport, pravo, prodaja, osebni napredek itn. V diplomskem delu me je zanimal NLP v povezavi s komunikacijo, NLP in izobraževanje ter NLP pri vodenju poslovnih procesov. V empiričnem delu opišemo raziskavo njene uporabnosti na področju zasebnega sektorja. Dvajsetim uspešnim podjetnikom s področja Gorenjske smo razdelili ankete o uporabi NLP. Preverjali smo hipotezo, ali ima metoda NLP uporabno vrednost, in dosegli pričakovane rezultate, ki jih v nalogi tudi predstavimo. Lahko zaključimo, da je metoda že razširjena med podjetniki in jim pomaga dosegati boljše rezultate.

Ključne besede: nevrolingvistično programiranje, učinkovitost, uspešnost, podjetniki, razmišljanje, spremembe.

ABSTRACT

In this paper, we discuss the concept of NLP, which through use from the beginning to the present day has proven to be an effective tool that allows us to develop and demonstrate our own skills at the right time and explore what exactly is what makes someone best in a particular field. In the theoretical part of the thesis we explain the meaning of the concept, basic characteristics, describe the perceptual systems and show some examples where it has proven to be very effective in practice. We also get to know models and areas of applicability, such as: education, medicine, entrepreneurship, sports, law, sales, personal progress, etc. In my dissertation, I was interested in NLP in connection with communication, NLP and education, and NLP in business process management. In the empirical part we describe the research of its applicability in the field of the private sector. We distributed surveys on the use of NLP to twenty successful entrepreneurs from the Gorenjska region. We tested the hypothesis if the NLP method has a useful value and achieved the expected results, which we also present in the thesis. We can conclude that the method is already widespread among entrepreneurs and helps them achieve better results.

Key words: neurolinguistic programming, efficiency, effectiveness, entrepreneurs, thinking, change

KAZALO

1	UVOD	1
1.1	NAMEN IN CILJI NALOGE	1
1.2	OMEJITVE NALOGE	1
1.3	METODOLOGIJA DELA	2
2	NLP – TEMELJNE ZNAČILNOSTI METODE	2
2.1	POJASNILO POJMA.....	2
2.2	RAZVOJ IN ZAČETKI UPORABE NLP METODE	3
2.3	OSNOVE IN MODELI NLP-ja.....	5
2.3.1	Gestalt terapija.....	5
2.3.2	Miltonov model.....	6
2.3.3	Meta model.....	6
2.4	ZAZNAVNI SISTEMI	8
3	IZHODIŠČA, PRAVILA IN TEHNIKE NEVROLINGVISTIČNEGA PROGRAMIRANJA	9
3.1	IZHODIŠČA	9
3.2	AKSIOMI NLP	9
3.3	TEHNIKE NLP	14
4	PODROČJA UPORABE METOD NLP	17
4.1	NLP IN KOMUNIKACIJA.....	17
4.2	NLP IN VODENJE PODJETJA.....	18
4.3	NLP IN IZOBRAŽEVANJE	20
5	EMPIRIČNI DEL.....	21
6	ZAKLJUČEK	28
7	VIRI IN LITERATURA	30

KAZALO SLIK

Slika 1: Koristi uporabe NLP.....	3
Slika 2: Richard Bandler.....	4
Slika 3: Legendarna pasja družina	7
Slika 4: Mentalni zemljevid NLP.	10
Slika 5: Princip komunikacije s pomočjo metode NLP.	17

KAZALO GRAFOV

Graf 1: Delež udeležencev ankete glede na spol.....	21
Graf 2: Delež udeležencev ankete glede na starost.....	22
Graf 3: Poznavanje NLP.....	23
Graf 4: Poznavanje teorije NLP	23
Graf 5: Delež udeležencev na izobraževanjih NLP.....	24
Graf 6: Področja uporabe NLP	25

Graf 7: Uporabnost aksiomov NLP v praksi	26
Graf 8: Uporaba aksioma povratne informacije.....	27
Graf 9: Najpomembnejše lastnosti dobrega vodje.	28

1 UVOD

Nevrolingvistično programiranje, v nadaljevanju NLP, se danes uporablja na različnih področjih življenja, predvsem pa za izboljšanje lastnih veščin komunikacije, doseganje odličnosti, odpravo pomanjkljivosti in lastnosti, ki nas v življenju ovirajo pri doseganju ciljev. Metoda je uveljavljena in dokazano učinkovita, uporabna na poslovnem področju, v športu, izobraževanju, medicini ipd.

Za njeno obravnavo v diplomskem delu sem se odločila, ker gre za utemeljeno in znanstveno učinkovito metodo doseganja odličnosti na različnih področjih in široke možnosti njene uporabe. V današnjem svetu, še zlasti na poslovnem področju, so zelo iskane inovativne, uspešne, učinkovite in dokazane metode za doseganje napredka, ki pa so bile včasih skoraj nepoznane in se podjetniki niso zavedali, kako pomembne so.

Zaradi njene že uveljavljenje splošne uporabe in učinkovitosti želimo v diplomski nalogi predstaviti njene metode in tehnike, raziskati uporabo tehnik NLP v podjetništvu ter podati usmeritve za njeno uporabo na poslovnem področju in področju izobraževanja

1.1 NAMEN IN CILJI NALOGE

Namen naloge je predstaviti tehnike NLP in vse njene glavne značilnosti, pravila ter izhodišča. Nadalje želimo raziskati uporabo njenih tehnik v praksi tako pri podjetnikih kot uporabiti raziskavo na področju uspešnosti NLP v izobraževanju.

Cilj naloge je pridobiti izsledke o uspešnosti tehnik nevrolingvističnega programiranja v praksi in posledično to predstaviti tako, da bodo rezultate in informacije lahko uporabljali ljudje tudi na drugih področjih delovanja, za doseganje večje kakovosti in uspešnosti v življenju, s poudarkom na poslovnem področju in v izobraževanju.

1.2 OMEJITVE NALOGE

NLP tehnike veljajo na splošno za zelo uspešne, njeni rezultati pa so odvisni od motivacije in sodelovanja posameznika, ki jo uporablja. Ne obstaja nek splošni model, uporaben za kogarkoli, ampak se prilagaja posamezniku.

Za zanesljivo trditev uspešnosti metode in tolmačenje rezultatov je omejitev tudi relativno majhen vzorec anketiranih in subjektivne ocene anketirancev.

Veliko podjetnikov tudi ne pozna metod NLP, zato smo morali poiskati vzorec ljudi, ki tehnike NLP bolj ali manj poznajo.

1.3 METODOLOGIJA DELA

V teoretičnem delu so predstavljena znanstvena izhodišča, modeli in pravila izvajanja ter glavna področja uporabe.

V empiričnem delu so predstavljeni rezultati ankete. S pomočjo anketnega vprašalnika smo anketirali podjetnike glede poznavanja, uporabe in uspešnosti metod in tehnik NLP v praksi. Rezultate bomo predstavili in jih ovrednotili. Testirali bomo hipotezo, ali ima NLP metoda uporabno vrednost za anketirance.

2 NLP – TEMELJNE ZNAČILNOSTI METODE

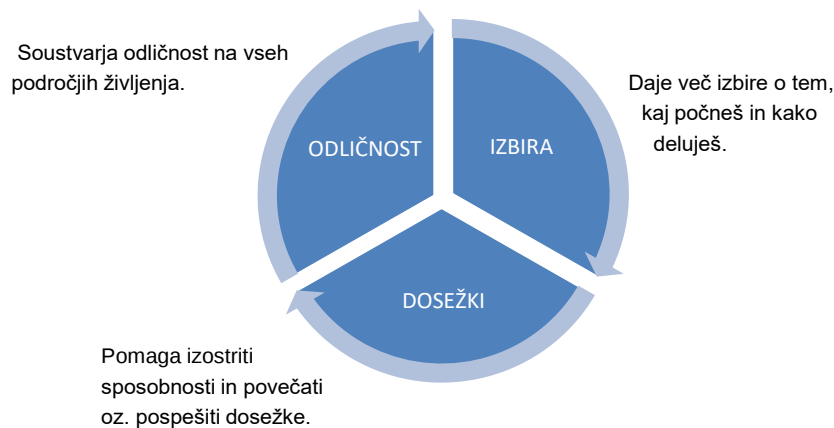
2.1 POJASNILO POJMA

Že sam pojem nevrolingvistično programiranje nam razlaga pomen besede. Nevro pomeni nevrološko, kar zadeva možgane in živčni sistem. Lingvistično se nanaša na jezik ter govor, saj odražata naše razmišljanje. Programiranje izhaja iz informatike oziroma računalniškega programiranja. Pri NLP z vnašanjem informacij usmerjamo in programiramo možgane.

Tehnike NLP, ki jih zavestno uporabljamo, vodijo k učinkovitejši komunikaciji in delovanju. NLP preučuje, kako posamezniki in organizacije dosegajo odlične rezultate in visoko kakovost. Beseda nevro v povezavi z NLP se nanaša na nevrološki sistem in temelji na ideji, da izkušamo svet skozi občutke in prevajamo to informacijo v miselni proces, zavedno ali nezavedno. Lingvistično se nanaša na način, kako ljudje uporabljajo jezik, da se osmislijo in zajemajo izkušnje in komunicirajo o izkušnjah z ostalimi, programiranje pa izhaja iz duševnega doživljanja izkušenj (www.AUNLP.org).

Pristop NLP kot metodologije je usmerjen v to, "kako delamo, kar delamo", ne pa "zakaj ne moremo narediti, kar bi lahko naredili". Zajema širok obseg metod in modelov, ki nam pomagajo razumeti, kako ljudje razmišljajo, se obnašajo in spreminjajo. Ponuja fleksibilen pristop, ki prinaša hitro, pozitivno spremembo v posameznikih in organizacijah ter jim omogoča, da se prilagajajo v nenehno spreminjajočem se svetu. Tehnike NLP so lahko v pomoč vsakemu, ki želi osebno napredovati, se znebiti strahov, slabih navad in podobno ter dosegati boljšo učinkovitost (www.AUNLP.org).

KORISTI UPORABE NLP



Slika 1: Koristi uporabe NLP

Vir: http://www.1000ventures.com/business_guide/crosscuttings/nlp_main.html

Slika 1 prikazuje koristi uporabe NLP. Če uporabljamo NLP, se pokažejo koristi na poslovnem področju in prav tako v vsakdanjem življenju. Pomaga nam, da izostrimo svoje sposobnosti in se usmerimo k rezultatom, daje nam več izbire pri vsem, kar počnemo.

Schwarz in Schweppe (2005) navajata, da je NLP metoda s katero dosegamo spremembe na različnih področjih in zagotavlja uspešnost. Posnema jo lahko vsak; če ji sledi korak za korakom, bo dosegel tudi uspeh.

V diplomski nalogi bomo v nadaljevanju obravnavali predvsem tiste vsebine, ki so uporabne za doseganje odličnosti v osebni komunikaciji, za uspešnejše učenje in izobraževalne rezultate ter izboljšanje rezultatov poslovanja podjetij.

2.2 RAZVOJ IN ZAČETKI UPORABE NLP METODE

NLP kot metodo so začeli uporabljati leta 1972 v Santa Cruzu v Kaliforniji. Za njena začetnika veljata Richard Bandler, takratni študent psihologije, in dr. John Grinder, profesor jezikoslovja. Njuno delo je bilo usmerjeno v analizo in strukturiranje učinkovitih vzorcev delovanja ter oblikovanje metode za medsebojno komunikacijo. Na podlagi tega sta izdelala model NLP, ki je odprt, kar mu omogoča nadaljnji razvoj, izpopolnjevanje in nadgradnjo.



Slika 2: Richard Bandler

Vir: <https://www.youtube.com/watch?v=WWMiC9VwqaA>

Bandler je najprej študiral matematiko in informatiko, kasneje so ga bolj zanimale vedenjske znanosti. Preoblikoval je metode, ki sta jih uporabljala Virginia Satir (1916–1988) in Fritz Pearls. Virginia Satir je bila mehiška avtorica, socialna delavka, družinska terapevtka in soustanoviteljica Inštituta za mentalno raziskovanje v Palo Alto, Kalifornija. Fritz Pearls je uporabljal psihoterapijo, imenovano gestalt terapija (pojasnjeno v poglavju 2.3.1). Organiziral je predavanja in študijske skupine.

Bandler je skupaj z Grinderjem raziskoval in definiral tehnike in sposobnosti dobrega terapevta. Iz metod sta izvzela tisto, kar je pomagalo k oblikovanju njune nove metode za doseganje odličnosti. Izdala sta prvi dve knjigi, *The Structure of Magic* Vol. I&II, leta 1975 in 1976. Leta 1979 pa sta izdala *Frogs into Princes*, ki je nastala na podlagi predhodno predstavljenih tehnik.

Že od začetka sta skupaj dosegla nepričakovane dobre rezultate. Poleg metod Satirjeve in Pearlsa sta kasneje vključevala še druge avtorje, ki so pisali o tehnikah komunikacije in sporazumevanja, kot so Gregory Bateson, Alfred Korzybski (1879–1950), Milton Erickson (1901–1980) in Joan Chomsky. Milton je bil strokovnjak iz področja medicinske hipnoze, iz česar sta razvila zelo uporabljen Miltonov model.

K razvoju in preoblikovanju NLP-tehnik so kasneje prispevali še Leslie Cameron Brandler, Robert Dilts, Judith DeLosier in David Gordon, se pa tehnike in metode NLP se še vedno izpopolnjujejo skozi treninge, raziskave in izmenjavanje idej. (Adams, 2015) *A short History of NLP (Neuro-Linguistic Programming)*. (linkedin.com)

2.3 OSNOVE IN MODELI NLP-ja

V tem poglavju si bomo predstavili gestalt terapijo, meta model in Miltonov model, ki veljajo za temeljne gradnike NLP-ja.

2.3.1 Gestalt terapija

Kot opsuje avtorica Tanja Lamovec(1997) sta avtorja Gestalt terapije Fritz Perls in njegova takratna soproga Laura Perls.

Gestalt terapija je zelo odprt sistem in kot nam že beseda gestalt pove, pomeni celoto. Pomembna je integracija v nasprotju s seštevanjem delov.

Gestalt terapija se uporablja v psihoterapiji. Fritz Perls je bil zelo direkten, impulziven in imel je intenzivne reakcije. Njegova žena Laura pa se je zavzemala za bolj nenehen pristop in je imela večji občutek za odtenke.

Prvotno terapija ni bila namenjena za skupinsko izvedbo, čeprav se lahko izvaja posamezno ali v skupini. Lahko bi jo imenovali kot delo posameznika v skupini. Terapevt je vedno pozoren na eno osebo, ki ima ves čas glavno vlogo, ostali pa so v ozadju. Drugi kasneje izrazijo svoje občutke in glavni osebi povedo, kako doživljajo njeno vedenje.

Pri gestalt terapiji je velik poudarek na odnosu med terapevtom in glavno osebo oz klientom, kadar ne gre za skupinsko delo.

Fritz Perls je trdil, da je mogoče iz preteklosti izbrati samo pozitivne izkušnje in dopustiti, da le te vplivajo na nas. Negativne občutke in izkušnje iz preteklosti pa lahko izključimo.

Perls je pri oblikovanju Gestalt terapije vzel ideje iz vzhodnjaških spiritualnih miselnosti in filozofij, zato se Gestalt osredotoča na ta trenutek, tukaj in sedaj in poudarja, da smo edini, ki lahko spremenimo sami sebe mi ter, kako pomembno je zavedanje celotne situacije.

Pomembno je jasno izražanje in da smo neodvisni od drugih, odprti za spremembe in novosti in se zavedamo, da vse, kar delamo je del nas.

Jezikovna pravila zahtevajo, da govorimo o sedanjem času, v prvi osebi, namesto vprašanj naj bi uporabljali trditve, izražati se moramo kratko in razločno.

V zadnjem času se bolj kot pojem terapija uporablja gestalt pristop, kar pomeni uporabo na še več področjih in poudarja, da to ni le terapija, ampak aktivni pristop.

2.3.2 Miltonov model

Milton Ericson je bil čudaški, a izjemno prodoren hipnoterapevt, ki je bil zelo dovzeten za zaznavanje nebesednih znakov oziroma signalov komunikacije.

Jezik je uporabljal za doseganje sprememb v mišljenju in s tem delovanju. Schwarz in Schweppe opisujeta (2005), da naj bi bil trans po mnenju Bandlerja in Grinderja najbolj primerno stanje duha za ukvarjanje z viri moči, na katere se opira NLP. Ericson je namreč menil, da je le majhen del naše komunikacije zavesten, veliko več je na podzavestni ravni.

Grinder in Bandler sta M. Ericsona opazovala pri delu, predvsem njegovo uporabo jezika. Po izvedeni analizi sta odkrila hipnotične jezikovne vzorce, ki ustvarjajo zmedenost, spodbujajo domišljijo ter tako vplivajo na spremembo vedenja, kar je pri NLP ključno.

Tudi Schwarz in Schweppe (2005) ugotavljata, da zelo dobra metoda, za iskanje novih idej pripovedovanje različnih zgodb, tako smo namreč bolj sproščeni in fokusirani.

Miltonov model predstavlja tehnike, ki učijo, kako spreminjati jezikovne vzorce, da bi spremenili zaznavanje in odnos do stvari in dogodkov. Negacije nam na primer na podzavestnem nivoju ne pomenijo nič, ohranjamo le osnovni pojem. Besede, za katere želimo, da ostanejo v podzavesti sogovornika, moramo izgovarjati na drug način, z drugim tonom, s premorom.

Miltonov model se opira na spoznanja, vezana na uporabo transa, ki aktivira posameznikove lastne notranje nezavedne vire.

Miltonov model, kot ga opisujeta Schwarz in Schwepe (2005, str. 174), razvrsti različne formulacije v kategorije, s tem podpiramo stanje hipnoze in sprožimo notranje lastne vire. Te formulacije so, da ponudimo navidezne druge možnosti, da pustimo odprte možnosti (če nekaj naredite sedaj ali kasneje, ni pomembno) ali normaliziranje (s prakticiranjem joga se sproščamo).

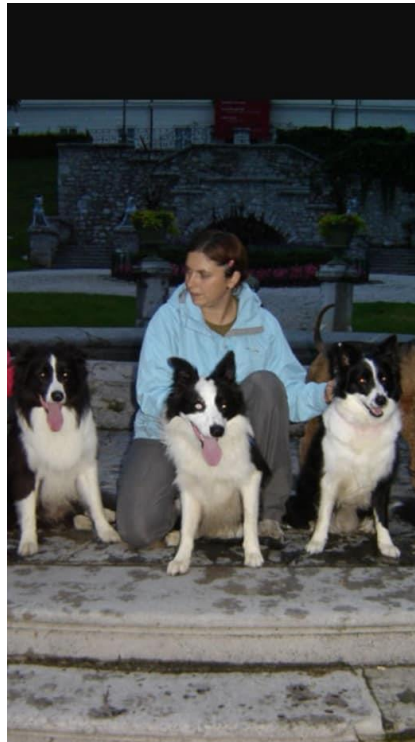
Lahko tudi povzročamo zmedenost z izjavami kot so » Kakorkoli že je, je v redu« ali pa spodbujamo, prikrito usmerjamo nekoga, brez, da bi do tega razvil upor »sproščanje je nekaterim ljudem enostavno«.

2.3.3 Meta model

Metamodel poudarja navzven usmerjeno pozornost za razliko od poglobljanja vase.

Metamodel zahteva, da podatkov ne posplošimo, izpustimo ali popačimo, temveč se moramo zelo jasno izražati in v tem je nasproten Miltonovemu modelu kot opisujeta Seymour in O Connor (1996).

Virginia Satir je k meta modelu prispevala spoznanje o tem, kako delujejo različni sistemi, izhajala pa je iz dejstva, kako deluje družina kot sistem, saj je bila zelo izkušena in priznana družinska terapevtka.



*Slika 3: Legendarna pasja družina: Izy, Ringo in Luya. Manjkajo Šah, Ela, Izy ml., Luya ml., Hither Thither.
Vir: www.spiridom.si*

Meta model opisuje, da ljudje v svoji komunikaciji uporabljamo veliko odvečnih besed, stavkov, ki onemogočajo jasno komunikacijo, povzročajo motnje v komunikaciji in nesporazume. Uči nas, kako v komunikaciji postanemo jasnejši, bolje sprejemamo informacije in postavljamo specifična vprašanja. V procesu komunikacije se stvari lahko spremenijo. Pomembno je, da uporabljamo čim več zaznavnih kanalov (čutov), da stvari s pomočjo jezika ozavestimo in naredimo realnejše. (www.AUNLP.org)

2.4 ZAZNAVNI SISTEMI

Zaznavni sistemi so sistemi, ki jih uporablja vsak človek in tudi živali. Po teh sistemih sprejemamo informacije in tako dojemamo okolje, v katerem živimo in funkcioniramo. To poteka preko petih čutil.

»V NLP-ju so zaznavni sistemi načini shranjevanja, sprejemanja in kodiranja podatkov v možganih: vid, sluh, okus, otip in vonj.« (Schwarz in Schweppe, 2005, str. 15)

NLP te čute imenuje modalnosti, kratica je VAKOG, Te čuti so: vidni, slušni, tipni, vonj in okus (Visual, Auditory, Kinesthetic, Olfactory in Gustatory). Pojasnjuje nam, na kakšen način ljudje sprejmemo informacije iz okolja in jih v sebi obdelujemo ter jim dajemo pomen. S tem ustvarjamo čutne zaznave. V procesu gre za kombinacijo več vrst čutnih zaznav; tiste, ki so v okolju v tem trenutku, tiste, ki so jih v spominu, in tistimi, ki jih imamo v domišljiji. Zaznave so torej notranje obdelane, zato realna situacija in notranja zaznava nista enaki.

Vsak kanal po sistemu VAKOG pozna vrsto različnih zaznavnih sprememb.

Zaznavne spremembe imenujemo tudi submodalitete.

Vizualna zaznava ima tako spremembe kot so, da lahko vidimo v barvah ali črno belo, kontrast(rdeča in zelena brava), velikost(veliko, majhno), globino(različne dimenzionalnosti), brez okvirja ali v okvirju...kot navajata Seymour in O Connor.

Auditivni zaznavni odtenki so lahko pri poslušanju glasbe imamo lahko ojačevalnike v stereo postavitvi ali samo en zvočnik, prav tako so lahko plošče posnete na oba načina.

Ton v glasbi je lahko visok ali nizek.

Glede na ugotovitve Schwarz in Schweppe(2005), gre pri kinestetični zaznavi za otip, zaznavna sprememba je torej, če otipamo predmet, ki je trd ali mehak, hrapav ali gladek(npr les), teža(lahko ali težko) .

Pri okušalnem sistemu, gre lahko za spremembe kot so grenko in sladko, pekoče ter nezačinjeno, torej gre za spremembe v kakovosti.

Pri vonju je zaznavna sprememba recimo, če je vonj močan ali bolj neizrazit, To čutilo imajo živali, posebej psi, veliko bolj razvito in iz njega dobijo več podatkov kot ljudje.

Pri večini ljudi je glavni en sam zaznavni kanal, ki najbolj vpliva na način zaznavanja ter na ta način oblikuje določeno miselno strukturo. Več zaznavnih kanalov

uporabljamo, popolnejše so naše miselne strukture. Na začetku je v NLP veljalo, da v vseh situacijah dajemo vedno enemu načinu zaznavanja prednost pred ostalimi, kasneje pa so izoblikovali mnenje, da način razmišljanja lahko spreminjamo. Določeni čuti nam sprožijo asociacije ter s tem povezave na prijetne ali neprijetne dogodke, izkušnje in vplivajo na našo reakcijo in delovanje, kar z uporabo tehnik NLP lahko spremenimo. (www.AUNLP.org)

3 IZHODIŠČA, PRAVILA IN TEHNIKE NEVROLINGVISTIČNEGA PROGRAMIRANJA

3.1 IZHODIŠČA

NLP nam omogoča in ponuja orodja, da izboljšamo in povečamo svoje zmožnosti in uspešnost. Pri tem pa je nujno upoštevati še naslednje:

1. Prevzeti moramo odgovornost, da povečamo svojo notranjo moč.

Nikoli ne smemo dopustiti, da bi nas mnenja drugih zaznamovala, saj s tem izgubljammo svojo moč in se počutimo izgubljene in nezmožne rešiti težave. Zato moramo sami prevzeti odgovornost za svoja dejanja in se ne naslanjati na dejanja ali besede, ki jih storijo oz. izrečejo drugi.

2. Premisliti moramo, če nam negativni vzorci zavirajo pot do uspeha.

Ne smemo dopustiti, da nas naši strahovi in negativizem zavirajo pri uspehu. Če želimo živeti polno življenje, moramo včasih tudi tvegati in verjeti vase. Uspešni glasbenik John Coltrane je dejal: »Ena pozitivna misel sproži milijone pozitivnih vibracij.« S tem bi se strinjalo veliko uspešnih ljudi, pa tudi znanstveniki, psihologi, ki se ukvarjajo s povezanostjo miselnih in materialnih procesov pri ljudeh.

3. Opazovati moramo svoje vedenjske vzorce.

Pomembno je, da stvari ne počnemo, ne zavedno. Zavedati se moramo svojih vedenjskih vzorcev, jih realno opazovati in jih po potrebi spreminjati.

4. Ostati moramo zvesti samemu sebi.

Ne smemo živeti po pričakovanjih drugih. Spoznati moramo, kdo smo, kaj nam ustreza in kaj želimo doseči. (Ready in Burton, 2004)

3.2 AKSIOMI NLP

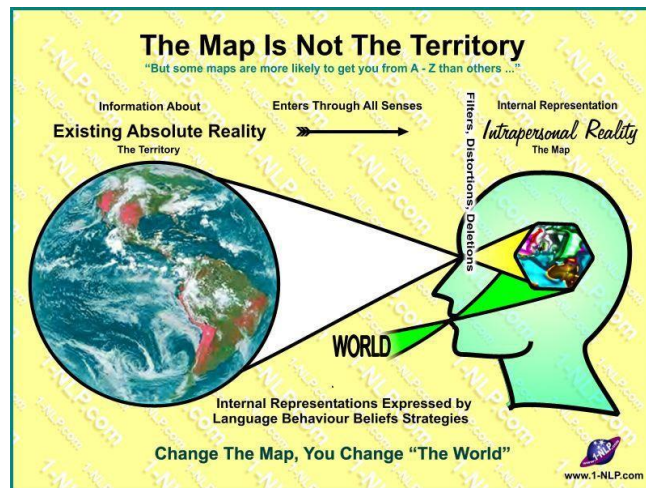
NLP je postavil precejšnje število temeljnih aksiomov. Deset jih bomo predstavili in opisali v nadaljevanju

1. **»Ljudje se v življenju ravnamo po individualnem mentalnem zemljevidu sveta.«**

Stvari v resnici ne vidimo takšnih, kakršne so, ampak sprejemamo predstave o stvareh. So ljudje, ki ne vidijo, slepci, katerih oči so sicer popolnoma zdrave, vendar

ne vidijo zaradi okvare možganov, ker živčni impulzi ne predelajo slike, ki jo ustvarijo oči. To spoznanje je poljski matematik Alfred Korzybsky zelo slikovito izrazil z mislijo, da zemljevid ni ozemlje.

Svet je v osnovi enostaven, preprost. Vsak človek lahko izboljša svoj lastni zemljevid sveta, obogati, vedno znova dopolnjuje in tako oblikuje nov, specifičen, individualen zemljevid.



Slika 4: Mentalni zemljevid NLP.

Vir: www.1-NLP.com

Mentalni zemljevid sveta ni ozemlje. Rišejo ga naše zaznave sveta. Oblikuje se v razumu vsakega posameznika glede na to, kako sam sprejema svet skozi zaznavne kanale ter to izraža s svojim vedenjem, pripovedovanjem in skozi svoja prepričanja.

Naš mentalni zemljevid se spreminja od prvega dne življenja. Sprva je majhno število zaznav in sprememb. Skozi življenje ga dopolnjujemo in bogatimo. Sprva nove poti še preizkušamo, ko pa najdemo dobro pot čedalje pogosteje, hodimo po njej. Uporabljamo enake besede in reakcije v določenih podobnih situacijah. Uporaba te poti postane navada, naš vedenjski vzorec, ki ga ne opustimo, čeprav se je pokrajina, oz. življenjske okoliščine, medtem že spremenila in so se odprle nove možnosti. Stare poti so postale popolnoma neuporabne, a jih še vedno ubiramo. Ustaljenih navad se dostikrat ne zavedamo in jih nezavedno ponavljamo.

Vsak človek namreč vidi svet s svojimi očmi. Vsak dogodek, človeka, sliko, naravo itn. doživi drugače (na kar vpliva čustveno stanje, zavedanje, izkušnje, psiha ...), interpretira drugače, dobi drugačne vtise in si skozi to ustvarja svoje predstave, to je mentalni in čustveni zemljevid, kar ga na njegovi poti ovira. NLP trdi, da lahko svoj mentalni in čustveni zemljevid spreminjamo, da njegovo delovanje postane učinkovitejše in manj obremenjujoče, kar poveča našo uspešnost v življenju nasploh.

»Pomembno je torej imeti vpogled v najnovejše stanje svojega zemljevida svojega zemljevida sveta, saj se lahko na svoji poti tako kar najboljše orientiramo in napredujemo.« (Schwarz in Schweppe, 2005, str. 18 in 19)

2. »Najboljši zemljevid je tisti, na katerem je vrisano največ poti.«

Schwarz in Schweppe (2005, str. 19, 20) menita, da če želimo doseči uspeh moramo biti fleksibilni in iskati priložnosti. Ni dobro, da imamo na voljo samo eno možnost, saj nas to zelo omejuje. Ob hudih strahovih in tesnobah imajo ljudje en sam izhod: paniko. Vse možnosti že obstajajo ne glede na to, ali se jih zavedamo ali ne-le v naše zemljevide so te poti vrisane ali ne. Glede na to, da se ravnamo po svojih mentalnih zemljevidih poznamo poti, ki smo jih že vrisali vanje, da bi lahko izboljšali naše zmogljivosti in možnosti za uspeh, je treba svoj mentalni zemljevid nenehno dopolnjevati, tako da raziskujemo vedno nove in nove poti ter tiste, ki se izkažejo za dobre, sproti vrisujemo v zemljevid.

Z uporabo metod in tehnik NLP lahko dosežemo, da se na prireditve odzivamo na druge, za nas bolj ugodne in uspešnejše načine.

3. »Vsako vedenje in delovanje pravzaprav vsebuje tudi nekaj dobrega.«

Dogodek, za katerega je značilno neko vedenje, ima na nek način pozitivne posledice, čeprav načeloma ni pozitivno vedenje, kajti v nasprotnem primeru v našem mentalnem zemljevidu ne bi deloval kot prednostna pot. Prednostna pot je tista, ki smo jo v svojem mentalnem zemljevidu utrdili. Sprva namreč iščemo poti, ko se neka pot izkaže za ustrezno, čedalje večkrat hodimo po njej. Uporaba te poti postane navada, čeprav se okoliščine spreminjajo in se odpirajo nove možnosti. Stare poti postanejo neuporabne. Če se želimo npr. odvaditi nekega svojega vedenjskega vzorca, moramo upoštevati pozitivni vidik našega reagiranja. Poiskati je treba nov način odzivanja, ki še vedno vključuje ta pozitivni vidik, izključuje pa negativen vedenjski vzorec, reakcijo oz. delovanje.

»Zelo pomembno je, da za negativno ocenjenim delovanjem razkrijemo prvotni pozitivni vidik, saj bomo samo na ta način razvili novo delovanje. Če tega spregledamo, še vedno ostane sled notranjega odpora, ta pa nam prepreči, da bi stopili na novo pot. Pri NLP skušamo vedno najti pozitivne vidike nekega problema.« (Schwarz in Schweppe, 2005, str. 20, 21)

Ločimo med namenom in vedenjem osebe. Metoda NLP predpostavlja, da je naš namen vedno dober in da oseba dela najboljše, kar tisti hip zmore in zna. Navkljub pozitivnim namenom so načini odzivanja in vedenja lahko neprimerni, tako za osebo kot za širši sistem, v katerem ta oseba deluje. (www.AUNLP.org)

4. »Vsaka izkušnja je drugače strukturirana.«

Vsaka izkušnja je strukturirana po svoje, skupaj z mislimi, spomini ter občutki tvori celoto. Najpomembnejši del izkušenj so čutne zaznave, s katerimi spreminjamo sestavo izkušenj.

Da je nekdo znova in znova uspešen na določenem področju, je posledica uspešnih strategij na tem področju. In če nekdo vztrajno dosega podpovprečne rezultate, je tudi to posledica določenih strategij, ki jih ta oseba uporablja. Strategije lahko analiziramo, zapišemo in jih začnemo uporabljati ali naučimo druge, kako jih uporabiti.

Prav to možnost uporablja NLP. Utrjuje ugodne spomine ali spremeni nove izkušnje v prijetne, neprijetna pa nevtralizira in s tem vzbudi notranje moči. S tem spreminjamo strukturo negativne izkušnje. (www.AUNLP.org)

5. »Za vsak problem je rešitev.«

Kakor izkušnje imajo tudi problemi svojo strukturo. Problem nam pomeni nekaj nepremostljivega in nerešljivega. Ko človek poveča svojo koncentracijo in sposobnost zaznav, probleme vidi natančneje, drugače. Poveča se možnost za rešitev problema in pokaže se več rešitev.

»Vsak problem je najprej neki dogodek, pojav v svetu, kajti nič, kar se zgodi ni problem zase, ampak to postane zaradi interpretacije tega dogodka po našem modelu sveta, po našem notranjem, mentalnem zemljevidu. Ko se tega zavedamo problema ne vidimo več kot nerešljivega, ampak kot nekaj kar lahko spremenimo oziroma razrešimo.« (Schwarz in Schweppe, 2005, str. 22, 23)

6. »Vsak človek razpolaga s tolikšno močjo, kot jo potrebuje.«

Človek v resnici premore ves potencial nešteti možnosti, vendar večina ljudi teh možnosti ne izvede. Mnogokrat smo prepričani, da teh sposobnosti nimamo, a to ne drži.

»Viri so v vsakem človeku a mnogi ne vedo, kako naj jih prepoznajo in prikličejo. Z NLP se lahko naučimo, kako jih ozavestimo in uporabimo.« (Schwarz in Schweppe, 2005, str. 23, 24)

7. »Telo in duh sta enotnega sistema.«

Zahodne znanosti na človeka gledajo kot na telo oz. telo in duha obravnavajo kot dva ločena sistema. V filozofiji, medicini in psihologiji tak način gledanja na človeka ne prinese uporabnih rezultatov. Znanstveniki že dolgo ugotavljajo, da sta telo in duh neločljiva celota, vendar so tesno povezanost obeh šele zadnjih nekaj let začeli

sistematično raziskovati. Mnogo znanstvenih ved se danes ukvarja s tem, predvsem na področju medicine, kjer dokazujejo posledice določenih čustvenih in vedenjskih izkušenj na zdravje. Psihosomatika npr. dokazuje, da so nekatere bolezni posledica porušenega psihosomatskega ravnovesja. Tudi psihonevroimunologija, ki je izmed novejših znanosti, govori o tem, da je treba upoštevati, da sta duh ter telo povezana in vplivata drug na drugega.

Schwarz in Schweppe (2005, str. 26) omenjata, da telesne spremembe povzročata tudi vsaka misel in vsako čustvo in obratno.

Zato menita, da so za NLP ta spoznanja izjemno pomembna..

8. » Končni in pravi pomen komunikaciji prinese rezultat.«

V komunikaciji oziroma sporazumevanju med ljudmi še vedno preveč pogosto prihaja do nerazumevanja ter nesoglasij.. Lahko smo prepričani, da smo bili pri prenosu in podajanju informacij dovolj jasni, ampak drugi vseeno ni dobil sporočila. Povedati moramo tisto, kar naj bi drugi razumel in na ustrezen način. Lahko nas nekdo nagovori v tujem jeziku in bo mislil, da nas je prijazno pozdravil, mi pa ne bomo razumeli, kaj je od nas hotel kot omenjata Schwarz in Schweppe.

9. »Ni neuspehov ali porazov, so le odzivi, povratna sporočila.«

Eno od temeljnih načel NLP je, da je vsaka reakcija na pogovor ali dejanje povratna informacija o tem, ali je naša pot do cilja, ki smo si ga zastavili, še prava. Vsaka akcija sproži reakcijo. Tako lahko smer sproti popravljamo. Dokler delujemo in smo aktivni, se premikamo k želenemu cilju. Vse, kar se pojavi na poti kot ovira, ni neuspeh ali poraz, temveč povratno sporočilo, o tem, kako učinkoviteje ravnati, da bi dosegli svoj cilj.

Če take reakcije razumemo kot svoj neuspeh, pomeni to poraz, ki povzroči neprijetne občutke in strah, da se to ne ponovi. Tako si ne upamo narediti pravih korakov, ki bi nas pripeljali do cilja. Strah pred porazom je ena izmed največjih ovir na poti k uspehu.

»Če težave razumemo kot neuspeh, to pomeni, da ne napredujemo. Kdor težave razume kot koristna povratna sporočila, si odpira nove poti k cilju.« (Schwarz in Schweppe, 2005, str. 28)

V NLP-situacije, ki se ne izidejo tako, kot si želimo, uporabimo kot koristno povratno informacijo.

10. »Če nam kaj ne ustreza in ne deluje , poskusi najti kaj bolj primernega.«

Mnogo ljudi se ne zaveda, da vztraja pri vedenjih in dejanjih, ki so v njihovem življenju stalnica, čeprav pri tem doživljajo neuspeh in nezadovoljstvo. Ljudje počnemo stvari avtomatično in ne želimo razmišljati o spremembah tudi, ko se nek način izkaže za popolnoma neprimeren.. NLP podpira človeka pri odločitvi, da se otrese starih vedenjskih in miselnih vzorcev, ki jih spozna kot neustrezne. Prav tako moramo to upoštevati pri izvajanju tehnik NLP.

Če se določen NLP aksom izkaže v določenih okoliščinah ali določeni situaciji za neustrezen, ga spremenimo. Vedno moramo najti tisto, kar nam najbolj ustreza in če kaj ne deluje moramo najti kaj drugega, kaj novega. (Schwarz in Schweppe, 2005, str. 28).

Prožnost v mišljenju in delovanju je ena od najpomembnejših značilnosti NLP.

3.3 TEHNIKE NLP

Poznamo veliko tehnik NLP-ja, najbolj znane med njimi in najbolj pogosto uporabljene na vseh področjih so:

DISOCIACIJA

NLP mojster M. Preston (2014) navaja, da z disociacijo izničimo negativna čustva, ki nam jih povzroča določena situacija. Lahko nas ob živce spravlja misel na določeno osebo, zadevo kot na primer obnašanje šefa in vedno odreagiramo na negativen način in ta vzorec se ponavlja. Povzroča nam žalost, stres, tesnobo.

S pomočjo te tehnike se naučimo situacijo videti kot opazovalec in stvari vidimo bolj objektivno.

Ponovno si predstavljamo situacijo in pomislimo, kako je potrebno pravilno reagirati, kako bi z vidika tretje osebe gledali na problem.

To ponavljamo ob dodajanju nečesa, kar v nas povzroča pozitivne občutke in s tem dosežemo pozitivna čustvena stanja namesto negativnih.

Tehnika disociacije je bila predstavljena na primeru fanta Jareda, ki je imel težave s tesnobo.

Že nekaj časa je imel težave, strah ga je bilo, kako bo zmogel preživeti še en dan in nobena terapija mu ni pomagala.

Kadar se je počutil preobremenjeno in nevzdržno je na situacijo vedno gledal iz svoje perspektive, saj se je dogajala njemu.

Terapevt mu je dejal, da naj si predstavlja svoja tesnobna stanja kot, da so pred njim na sliki.

Kasneje si je to predstavljal kot, da glede na problem skozi steklena neprebojna vrata.

Naučil se je z disociacijo videti problem na bolj nevtralni način in tesnobna stanja so se zelo zmanjšala.

(<https://www.the-secret-of-mindpower-and-nlp.com/Association-and-Dissociation.html>)

SIDRANJE

Sidra se nanašajo na čustvena stanja, kot navajata O Connor in Seymour (1996).

S sidri se moramo naučiti, da lahko preidemo v zeleno stanje v trenutku, v stanje, kjer smo uspešni in učinkoviti.

To morajo znati tudi uspešni na vseh področjih, sploh v športu, poslovnem svetu, igranju, umetnosti..to odraža njihovo profesionalnost ter zahteva modrost in stabilnost, saj se moramo iz teh stanj znati tudi izključiti.

Prav vsak posameznik ima zgodovino čustvenih stanj, če jih želimo ponovno doživeti v mislih potrebujemo neko asociacijo, nekaj kar to sproži.

Če smo pri nekem dogodku, ki nam je ostal v spominu poslušali pesem, ki nam je všeč, nas bo ta pesem vedno spominjala na ta dogodek, na nekaj pozitivnega, v nas sproži dobre občutke in asociacija se še poglobi oziroma utrdi.

Sprožilec, ali kot ga imenujemo v NLP dražljaj ga imenujemo sidro. Sidra sprožijo emocionalni odziv.

Sidra v nas lahko sprožijo tudi negativni odziv, sidro kontrolna naloga, pri večini povzroča občutke stresa in tesnobe, zato težko pokažejo vse svoje znanje, ker sidro kontrolna naloga povezujejo s strahom.

Ljudje s fobijam lahko povezujejo na primer občutek panike in zaprti prostor, ali tisto, kar jim povzroča strah in njihove asociacije so zelo močne, zato moramo izbrati pozitivne situacije in jih tudi lahko izbiramo.

Prvi korak je, da izberemo čustveno stanje, ki ga želimo doseči, nato ga je potrebno povezati s sidrom in ga bomo lahko priklicali v spomin kadar bomo želeli.

V športu se uporabljajo razni predmeti za srečo, da z njimi prikličejo v spomin svojo spretnost ter vzdržljivost.

HIPNOZA

Hipnoza je aktivno stanje, ni pasivno in v njem nismo pod vplivom nekoga drugega.

V transu smo samo bolj motivirani, bolj dopustimo, da na nas vpliva mnenje terapevta.

Glede na odzive pacietna, terapevt ve, kako naj ga usmerja naprej in kako naj nadaljuje,

V NLP se spoštuje klientovo nezavedno ter se raziskuje in obnavlja posameznikove notranje vire moči.

Milton Erickson si je prizadeval, da bi klienti imeli sposobnost izbite in je verjel, da ima posameznik dovolj virov moči za spremembe na vseh področjih, v sebi,

Pri hipnozi je pomembno, da je za vsako našo reakcijo pozitiven namen, razmišljati moramo pozitivno in vedno izbrati, kar najbolje med tistim, kar je trenutno na voljo kot opisujeta Seymour in O Connor.

PREOKVIRJANJE

Preokvirjanje je zelo pomembna tehnika na poslovnem in osebnem področju.

Pri preokvirjanju gre za to, da se neko vedenje, ki ga želimo spremeniti nanaša tudi na nezavedno, zato tako vedenje ne moremo spremeniti hitro in enostavno,

Vedenje, ki smo ga označili za nezaželeno lahko spremenimo s pomočjo več korakov tehnike preokvirjanja, iščemo pozitiven namen, pozitivne misli in vibracije, ki se skrivajo za vsakim vedenjem. našega vedenja. Moramo najti drugo pot, drug način za uresničitev našega dobrega, pozitivnega namena.

Pri preokvirjanju gre za to, da določeno zadevo na novo uokvirimo. Ko izvajamo določene naloge ali smo v določeni situaciji nas to spravlja v stres.

Pri občutku treme pred javnim nastopanjem so prisotni nekateri negativni občutki.

Začnemo razmišljati negativno, v miselni okvir se vrinejo predstave o našem neuspehu. Okvir ne predstavlja situacija sama(javno nastopanje), je neke vrste aspekt, v katerega je situacija uokvirjena. Z tehnikami nevrolingvističnega programiranja sami določamo okvir ter se naučimo ta okvir spreminjati.. Tako lahko delujemo umirjeno, fokusirano in rutinirano.(Schwarz in Schweppe, 2005, str. 98, 99)

4 PODROČJA UPORABE METOD NLP

NLP se uporablja na različnih področjih kot so poslovno področje, pravo, šport, medicina, izobraževanje,...

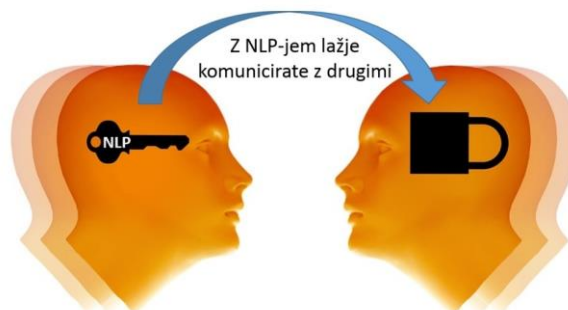
V nalogi bomo predstavili NLP na področjih komunikacije, vodenja in izobraževanja.

4.1 NLP IN KOMUNIKACIJA

NLP je sposobnost, da se odzovete v odnosu do drugih ljudi in da razumete in spoštujete njihov model sveta.

Nevrolingvistično programiranje, nas uči, da modele sveta drugih sprejmemo z empatijo in razumevanjem, ter se v odnosu do njih tako tudi odzivamo. Pri komunikaciji je pomembno, da se zavedamo, da mi vplivamo na sogovornika in on nas ter da prevzamemo odgovornost za svoj del. Spoštovanje si prislužimo z upoštevanjem mnenj drugih, a hkrati moramo ohraniti lastna stališča in integriteto kot povzemata O'Connor in Seymour (1996).

To pomeni, da človek, ko se pogovarja, tudi posluša, opazuje in zaznava način razmišljanja sogovornika in se hkrati zaveda svoje komunikacije. Pomembno je, da drugega razumemo, poslušamo in se zavedamo tudi svojih sporočil. Sporočilo dobi pravi pomen, ko ga sogovornik sprejme tako, kot je želel sporočiti drugi sogovornik.



Slika 5: Princip komunikacije s pomočjo metode NLP.
Vir: <https://www.nlp-praktik.si/praktik-nlp-cena-je-dostopna/>

V komunikaciji oziroma sporazumevanju med ljudmi še vedno preveč pogosto prihaja do nerazumevanja ter nesoglasij.. Lahko smo prepričani, da smo bili pri prenosu in podajanju informacij dovolj jasni, ampak drugi vseeno ni dobil sporočila. Povedati moramo tisto, kar naj bi drugi razumel in na ustrezen način. Lahko nas nekdo nagovori v tujem jeziku in bo mislil, da nas je prijazno pozdravil, mi pa ne bomo razumeli, kaj je od nas hotel kot omenjata Schwarz in Schweppe.

NLP je spretnost, ki deluje v praksi. S pomočjo NLP lahko uresničimo tisto, kar si zelo želimo, medtem, ko hkrati naredimo tudi nekaj dragocenega za druge. Tudi v drugih se trudimo poiskati, tisto najboljše, kar imajo in so sposobni doseči kot povzemata Seymour in O Connor (1996).

4.2 NLP IN VODENJE PODJETJA

PODROČJA VODENJA

Vsak vodja mora obvladati glavna področja vodenja. Le tako je pri delu uspešen ter učinkovit.

Vodja mora biti dovolj strokovno usposobljen, imeti mora primerne spretnosti, ki naj bi jih imel vsak vodja in biti mora dovolj motiviran, znati motivirati druge, zato mora vedeti, kako ravnati z različnimi ljudmi oziroma podrejenimi.

Vodja se mora prav tako jasno izražati in imeti dovolj razvite retorične sposobnosti.

Omenjena področja si lahko predstavljamo kot stebre, ki podpirajo vodenje. Da bi bilo vodenje učinkovito, je treba stebre razvijati.

Običajno imajo vodje zelo visoko razvito strokovno usposobljenost, vodstvene in komunikacijske spretnosti pa precej manj, in tukaj lahko vodje izboljšajo učinkovitost.« (Račnik, 2010, str. 12)

ZNAČILNOSTI, KI JIH MORA IMETI DOBER VODJA

»NLP zagovarja 10 ključnih značilnosti, ki jih morajo imeti dobri vodje:

1. Pogum
2. Samoobvladovanje
3. Občutek za pravičnost
4. Suverenost pri odločitvah
5. Sposobnost načrtovanja
6. Naredite korak več kot drugi
7. Optimizem
8. Simpatija in razumevanje
9. Pripravljenost na sprejemanje polne odgovornosti
10. Sodelovanje.« (Račnik, 2010, str. 17, 18, 19)

Rajiv Shamra, globalni NLP mojster (2020) navaja, da je vodja nekdo, ki prvi naredi neko stvar in mu ostali sledijo.

Dobri vodje morajo imeti dovolj poguma, samozavesti, biti visoko motivirani in pripravljeni prevzeti odgovornost za sprejemanje odločitev, prav tako moramo zaupati v svoje sposobnosti in biti pripravljeni dati vse od sebe.

Omenja, da ima NLP nekaj pravil, ki so ključnega pomena za vsakega vodjo.

Sposobni moramo biti vzpostaviti dobro komunikacijo z ljudmi, saj je v poslovnem svetu ključna komunikacija med dvema posameznikoma ali skupinami ljudi.

Ljudi oziroma skupine zaposlenih moramo biti sposobni pripraviti, da dosežejo odlične rezultate.

Vodje morajo biti zelo samodisciplinirani in umirjeni tudi, ko smo pod pritiskom, saj se zaposleni zgledujejo po vodji v kriznih momentih.

Učiti se morajo iz napak in se naučiti sprejemati najboljše odločitve,

Naučiti se morajo, da njihove slabosti postanejo njihove prednosti.

Vodje morajo razumeti, kaj delajo in zakaj, potrebno je imeti pregled nad celotno situacijo in biti morajo dovolj kreativni.

»S pomočjo NLP-ja menedžerji in vodje oblikujejo boljše poslovne odnose, dosegajo več uspeha v načrtovanju in v doseganju ciljev in se naučijo motivirati in voditi svoje zaposlene. Naučijo se, kako učinkovito voditi sestanke in obvladovati različne situacije oz konflikte in coachinga ter so mentorji svojim sodelavcem«. (Račnik, 2010, str. 211)

»Zaposleni v kadrovskih službah lahko z uporabo NLP izboljšajo veščine vodenja intervjuja z osebami, ki iščejo zaposlitev. Prav tako lahko izboljšajo svoje sposobnosti pri upravljanju z zaposlenimi. Naučijo se obvladovati situacije, kot so odpuščanje zaposlenih, prerazporeditve zaposlenih na delovnih mestih itd. Potrebno je, da obvladujejo negativna in neugodna čustvena stanja. Naučijo se pozorno poslušati, razumejo in spremljajo verbalno in neverbalno komunikacijo, obvladujejo reševanje problemov,...«(Račnik, 2010, str. 211)

4.3 NLP IN IZOBRAŽEVANJE

»Predavatelji z uporabo metode NLP izboljšajo kakovost učnega procesa, učne ure naredijo bolj pestre in zanimive. Izboljšajo si samozavestni pri podajanju učne snovi in se naučijo biti fleksibilni ter prepoznati potrebe tako posameznikov kot skupine.

Predavatelji s poznavanjem metod NLP bolje razumejo, da imajo ljudje različne sloge učenja in se naučijo pri udeležencih vzbuditi željo po učenju in jih motivirati za učenje.

Uporabnost NLP-ja pri učiteljih je tudi, da s pomočjo njegovih metod lažje obvladujejo težavne učence ter pridobijo veščino, kako spodbuditi pri učencih pozitiven odnos do učenja.

Učitelji lahko s pomočjo uporabe metod NLP vzbujajo samozavest pri učencih ter jim povečujejo željo po pridobivanju novega znanja, si znižajo nivo stresa, naučijo se obvladovati negativna stanja in situacije, postanejo bolj kreativni in imajo več zadovoljstva pri delu. (Račnik, 2010, str. 215 in 216)

V literaturi smo zasledili objavo rezultatov uporabe metode NLP pri učencih v Iranu: Raziskava, kako uporaba metode NLP vpliva na učence v Iranu

Z metodo NLP lahko učenci, katerih angleščina ni njihov materni jezik, postanejo bolj uspešni, in sicer zmanjša njihovo tesnobo in stres, poveča njihovo motivacijo, saj tako dosežejo boljšo učinkovitost in napredujejo v učenju.

Ovira pri raziskavi je bila predvsem slabo poznanje metode NLP.

Raziskali so učinkovitost NLP-ja na motivacijo učencev, napredek pri učenju in uspeh učiteljev.

V raziskavi je sodelovalo 60 osnovnošolskih iranskih otrok, deklic starih 13–14 let.

Poskusna skupina se je učila predpisanih učnih načrtov s pomočjo metode NLP. Kontrolna skupina ni imela nobene pomoči.

Pred in po procesu učenja, ki je trajal 12 tednov, so izvedli vprašalnik.

Vprašalnik so dobili tako učenci (o motivaciji in zmanjšanju stresa) kot učitelji (kako ocenjujejo uspeh).

Rezultati t-testa in analize so pokazali, da so NLP-tehnike učenkam pomagale pri motivaciji in pri tem, da so boljše osvojile jezik in jim je izboljšalo besedni zaklad.

Z analizo vprašalnikov so dokazali, da NLP izboljša učinkovitost in uspešnost učiteljev.

Poleg tega součenke sodelovale bolj aktivno.

Metoda NLP je pripomogla k večji učinkovitosti učenja in poučevanja ter reševanja problemov. https://www.researchgate.net/publication/283164812_The_Effect_of_Neuro_Linguistic_Programming_NLP_Techniques_on_Young_Iranian_EFL_Learners%27_Motivation_Learning_Improvement_and_on_Teacher%27s_Success

5 EMPIRIČNI DEL

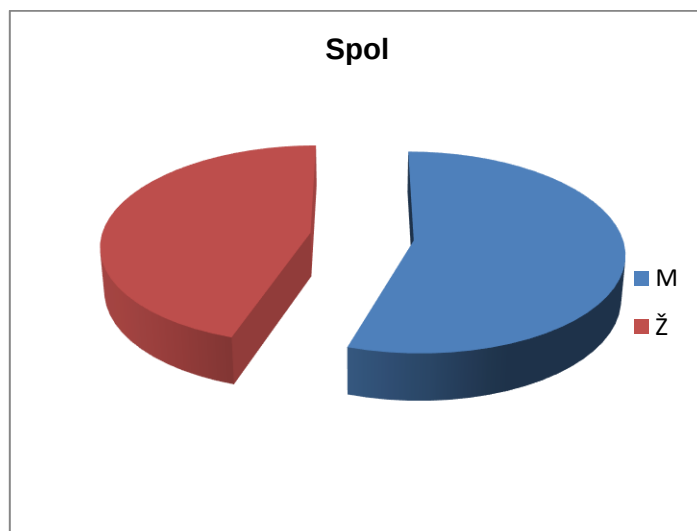
ANKETA O NLP MED USPEŠNIMI PODJETNIKI NA GORENJSKEM

V empiričnem delu naloge bomo predstavili anketo o uporabi NLP pri nekaterih uspešnih podjetnikih na Gorenjskem. Anketirali smo 20 uspešnih podjetnikov. Vprašanja se nanašajo na znanje, izkušnje in uporabo NLP tehnik v praksi.

Testirali smo hipotezo, da ima metoda NLP uporabno vrednost za anketirance.

V nadaljevanju predstavim rezultate ankete.

1. V anketi je sodelovalo 11 moških in 9 žensk. Moški torej predstavljajo 55 % anketirancev, ženske pa 45 %. Prizadevali smo si za čim bolj enakovredno porazdelitev anket glede na spol.



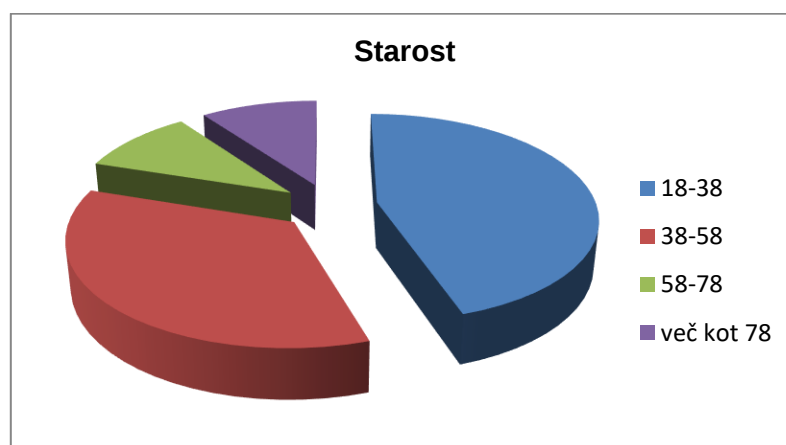
Graf 1: Delež udeležencev ankete glede na spol

2. Starost

Anketirance smo razporedili tudi glede na starost. 9 podjetnikov je starih 18–38, 7 je starih 38–58, po dva pa smo anketirali v starosti 58–78 in več kot 78.

V odstotkih to predstavlja v starostni skupini 18–38 let 45 % vseh anketirancev, v starostni skupini 38–58 let je 35 % anketirancev, 10 % pa je v starostni skupini 58–78 let.

V vprašalnik smo vključili predvsem mlajše podjetnike in tiste v srednjih letih, ki so aktivni in se še vedno zelo angažirajo v svojem poslu.



Graf 2: Delež udeležencev ankete glede na starost

3. Ali ste že slišali za nevrolingvistično programiranje?

Pri tem vprašanju nas ne preseneča dejstvo, da je osemnajst podjetnikov odgovorilo, da je že slišalo za metodo NLP, dva pa sta odgovorila, da za omenjeno metodo še nista slišala.

V odstotkih to pomeni, da je 90 % vprašanih anketirancev že slišalo za NLP, 10 % pa še nikoli.

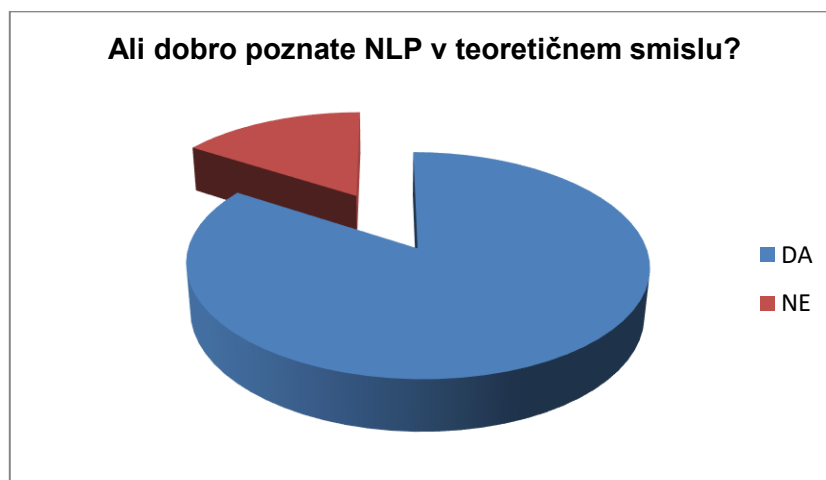


Graf 3: Poznavanje NLP

4. Ali dobro poznate nevrolingvistično programiranje v teoretičnem smislu?:

Na vprašanje, ali dobro poznajo metodo NLP v teoretičnem smislu, je sedemnajst podjetnikov odgovorilo, da metodo dobro pozna, trije pa so odgovorili, da je ne.

V odstotkih to pomeni, da 85 % anketirancev v teoretičnem smislu metodo NLP dobro pozna, 15 % pa je ne.

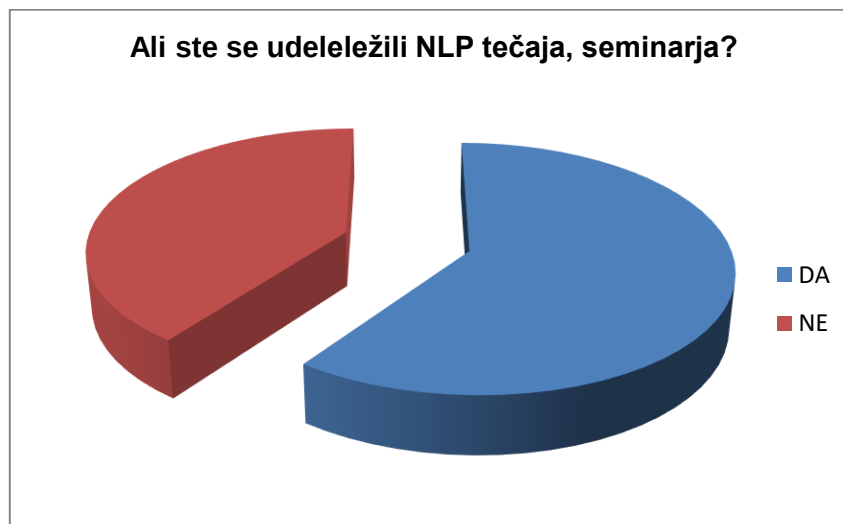


Graf 4: Poznavanje teorije NLP

5. Ali ste se udeležili NLP tečaja, seminarja?

12 podjetnikov se je že udeležilo NLP predavanja ali seminarja, 8 pa še ne.

V odstotkih to pomeni, da se je 60 % vprašanih seminarja že udeležilo, 40 % pa ne.



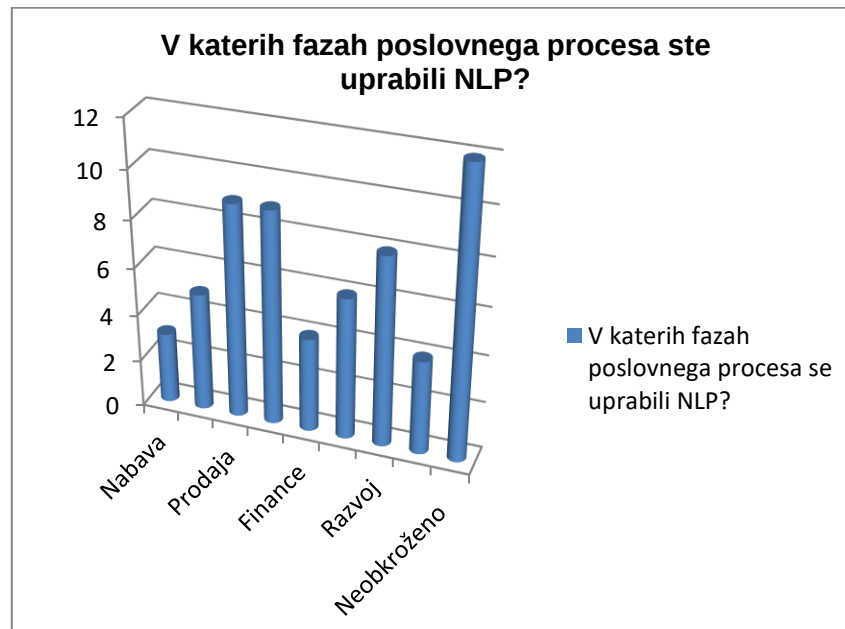
Graf 5: Delež udeležencev na izobraževanjih NLP

6. V katerih fazah poslovnega procesa sta uporabili NLP?:

Zaradi lažje analize smo podali omejitev, da anketiranci lahko obkrožijo največ tri odgovore.

Vsak od anketirancev je torej imel možnost obkrožiti 3 odgovore, kar bi bilo 60 odgovorov.

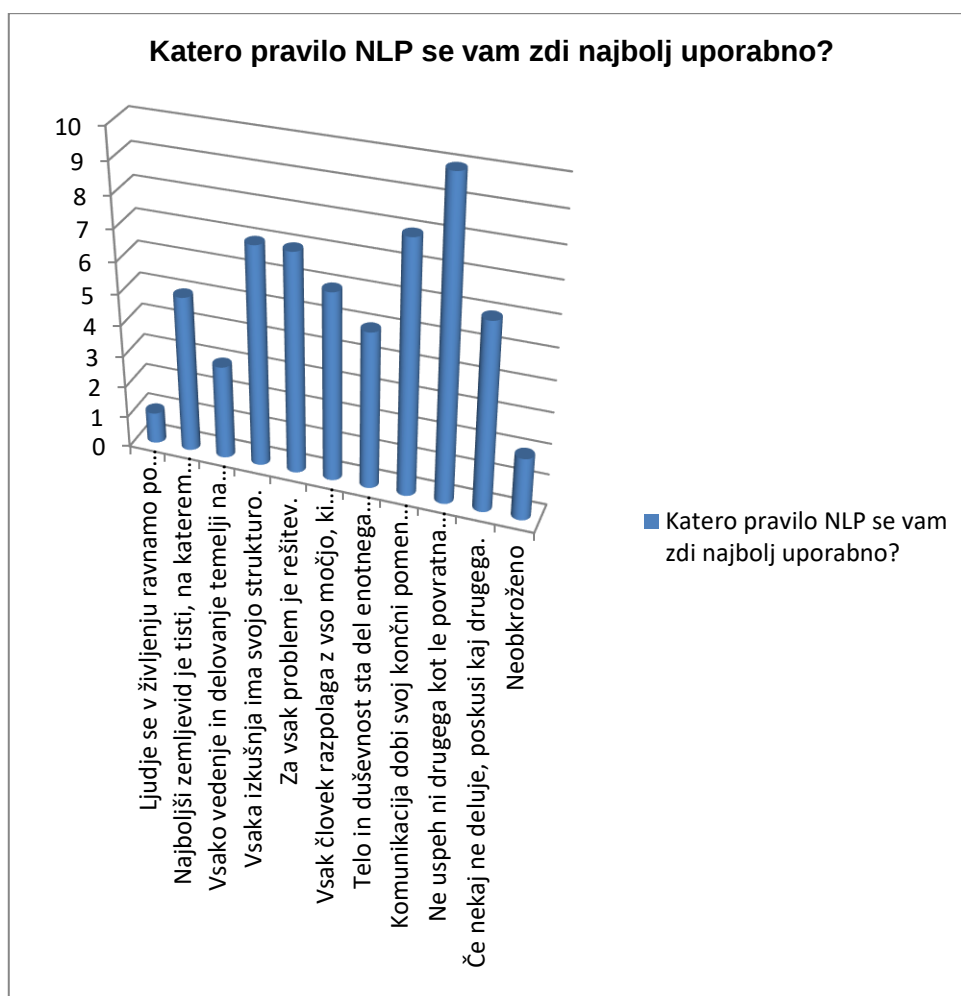
Za nabavo smo dobili tri odgovore, za proizvodnjo pet, za marketing devet, za prodajo devet in štiri za finance. Za kadre je bilo šest odgovorov, za razvoj osem, odgovor, da uporabljajo NLP drugje, so obkrožili štirje anketiranci, dvanajst pa jih ni odgovorilo. Dve anketi sta imeli pri tem vprašanju popolnoma prazne odgovore, šest anketirancev pa je obkrožilo dve možnosti.



Graf 6: Področja uporabe NLP

7. Katero pravilo (aksiom) NLP se vam zdi najbolj uporabno?:

Anketiranci so odgovorili, da je najbolj uporabno NLP pravilo 'Neuspeh ni drugega kot le povratna informacija' (10), sledili so 'Komunikacija dobi svoj končni pomen z rezultatom' (8), 'Vsaka izkušnja ima svojo strukturo' (7), 'Za vsak problem je rešitev' (7), 'Če kaj ne deluje, poskusi kaj drugega' (6), 'Vsak človek razpolaga z močjo, ki jo potrebuje' (6), 'Najboljši zemljevid je tisti, na katerem je največ poti' (5), 'Telo in duševnost sta del enotnega sistema' (5), 'Vsako vedenje in delovanje temelji na pozitivnem izhodišču' (3), 'Ljudje se ravnamo po individualnem zemljevidu sveta' (1). Dva podjetnika na vprašanje nista odgovorila.



Graf 7: Uporabnost aksiomov NLP v praksi

8. Ali ste pri lastni motivaciji ali motivaciji zaposlenih kdaj uporabili pravilo 'Ni neuspehov, je le povratna informacija'?

14 anketirancev je odgovorilo z odgovorom DA, 6 pa jih je odgovorilo, da izbranega pravila NLP še niso uporabili pri lastni motivaciji ali motivaciji zaposlenih.

V odstotkih bi to pomenilo, da je 70 % vprašanih podjetnikov odgovorilo z DA in 30% z NE.



Graf 8: Uporaba aksioma povratne informacije.

9. Katere lastnosti dobrega vodje se vam zdijo najpomembnejše?

Anketirancem se je zdela najpomembnejše lastnost dobrega vodje pripravljenost na sprejemanje popolne odgovornosti (9), sledile so: naredite korak več kot drugi (8), suverenost pri odločitvah (8), sodelovanje (7), pogum (7), sposobnost načrtovanja (5), občutek za pravičnost (5), simpatija in razumevanje (4), optimizem (4), samoobvladovanje (4).



Graf 9: Najpomembnejše lastnosti dobrega vodje.

Na podlagi analiziranih rezultatov lahko sklepamo, da ima metoda NLP precejšnjo uporabno vrednost za anketirance, zato lahko hipotezo potrdimo.

6 ZAKLJUČEK

V diplomski nalogi smo podrobno spoznali osnove NLP, predstavili izhodišča, pravila, modele in tehnike. NLP je zelo unikatna metoda, ki pokriva veliko področji, kar smo tudi našli in opisali. Izpostavili smo NLP in komunikacijo, NLP in izobraževanje ter NLP in vodenje podjetja.

Postavili smo hipotezo, da ima metoda nevrolingvističnega programiranja uporabno vrednost za podjetnike. V vzorcu smo približno izenačili število udeležencev obeh spolov. Zanimalo nas je, koliko podjetniki, ki so v aktivnem obdobju življenja, poznajo in uporabljajo tehnike NLP, katere tehnike so najučinkovitejše zanje ter v katerih fazah

poslovnega procesa je zanje to najbolj pomembno. V raziskovalnem delu smo anketirali 20 podjetnikov in prikazali rezultate. Ugotovili smo, da večina vprašanih tehnike NLP pozna, veliko se jih je udeležilo tudi seminarjev. V poslovnem procesu so področja, kjer so metode najbolj učinkovite, predvsem prodaja in marketing, nato razvoj in kadrovanje, nadalje proces proizvodnje in nato še ostala področja. Najpomembnejši aksiom, ki je tudi najbolj učinkovit, je po mnenju anketirancev ta, da ni neuspeha, je le povratna informacija. Večina vprašanih ga tudi uporablja pri svojem delovanju. Pomemben se jim je zdel način komunikacije. Menili so, da je komunikacija uspešna, ko jo razume sogovornik tako, kot smo mu jo želeli posredovati. Pomembna vrednota je zanje prevzemanje odgovornosti pri delu, da si upaš narediti korak več, pogum, suverenost in sodelovanje. Izkazalo se je, da je hipoteza pravilna, saj ima NLP veliko uporabno vrednost za podjetnike.

Na podlagi te in še drugih raziskav bi bilo smiselno, da bi se metoda nevrolingvističnega programiranja v prihodnosti še več uporabljala na vseh področjih.

7 VIRI IN LITERATURA

<https://www.blazkos.com/nevrolingvisticno-programiranje-pot-k-osebni-odlicnosti/>)

<https://www.linkedin.com/pulse/7-ways-how-nlp-coaching-helps-you-become-outstanding-leader-sharma->

<https://www.linkedin.com/pulse/short-history-nlp-neuro-linguistic-programming-chris-adlam/>

https://www.researchgate.net/publication/283164812_The_Effect_of_Neuro_Linguistic_Programming_NLP_Techniques_on_Young_Iranian_EFL_Learners%27_Motivation_Learning_Improvement_and_on_Teacher%27s_Success

Lamovec, T. (1997). Načela Gestalt terapije za vsakdanje življenje I. Arx.

O` Connor in Seymour(1996). SPRETNOSTI SPORAZUMEVANJA IN VPLIVANJA: Uvod v nevrolingvistično programiranje. Založba Sledi.

O` Connor in Seymour(1996). Whisppers.

Preston, M., 2014.(NLP mojster) <https://sensa.metropolitan.si/>

Račnik, M. (2010). Postani najboljši vodja. Samozaložba.

Ready, R. in Barton, K.(2004). Neurolingvistic programming for dummies 1st edition. John Wiley&Sons, Ltd.

Schwarz in Schweppe(2005). Moč Podzvesti. Mladinska knjiga)

www.AUNLP.org