



AZRA *Intervju*



ŠEMSUDIN ZAIMOVIĆ

MOŽETE SE PROGRAMIRATI NA USPJEH, EVO KAKO

Neuro-lingvističko programiranje postalo je jedna od najtraženijih vještina u poslovanju, sportu, ličnom razvoju i upravljanju sobom. Želite znati više o tome? Imate priliku na dvodnevnom treningu naziva Uvod u NLP - „Pokrenite promjenu ...”, koji će biti održan u Sarajevu 06. i 07. aprila ove godine

U svijetu i vremenu koje je u potpunosti determinirano uspjehom i tehnikom, bilo je očekivati da će se neko dosjetiti skenirati i metodološki postaviti vještine koje obećavaju pozitivan ishod. To je u najkraćem NLP. Imate li ove vještine, voljet će vas svaki poslodavac, a kako nas ubjeđuju, bit ćete i sretniji.

Sadržaj NLP-a (neuro-lingvističkog programiranja) postao je prava tabu tema iz nekog razloga. Neki vjeruju da je NLP skup manipulativnih hipnotičkih tehnika, dok ostali vjeruju da je to najmoćniji model za postizanje uspjeha u bilo kojem području na koje usmjerite svoje napore. Pa, što je tačno neuro-lingvističko programiranje?

NLP je metodologija eksperimentiranja, divljeg eksperimentiranja. To je set tehnika i osnova koji stvara određene rezultate. Šta to tačno znači, pitali smo Šemsudina Zaimovića, NLP Master trenera.

Kažete da uspjeh ima strukturu, da se možemo „obučiti” za vještine koje programiraju uspjeh?

- Jedna od aksioma NLP-a glasi: „Ljudi posjeduju sve sposobnosti koje su im potrebne za uspjeh”. Pa, ako ih već posjedujemo, zašto onda nismo „uspješni”? Odgovor je prost, nismo sigurni ili ne znamo koju sposobnost upotrijebiti u određenom trenutku. S pretpostavkom da uspjeh ima strukturu krenuli su i osnivači NLP-a, što su na kraju i dokazali. Šta to, ustvari, znači? Ne bih se ovdje zadržao samo na terminu uspjeh, dodao bih tu i pojam iskustvo. Hajdemo pogledati bilo koju aktivnost kojom se svakodnevno bavimo. Pokušajmo je raščlaniti na dijelove i uvidjet ćemo da postoje tačno određeni koraci (strategije) našeg ponašanja u određenoj situaciji. Sasvim je svejedno da li se radilo o načinu kupovine jednog odjevnog predmeta ili donošenja važne strateške odluke. U oba slučaja postoje koraci koje pratimo i ponavljamo kada se nađemo u takvoj situaciji. Mnogi će možda reći: OK. Da, šta tu ima čudno, ili zar se tu ima o čemu uopće pričati?

Suština je, dakle, u poznavanju strukture našeg ponašanja.

- Suština ove priče jeste u tome da nas NLP „tjera” da osvijestimo „strukturu”, korake, strategiju ponašanja u određenoj situaciji. Da tačno znamo šta smo i kada i kako uradili. Zašto nam je to važno? Ukoliko nam je uvijek rezultat pozitivan za neku aktivnost, nećemo o tome ni razmišljati niti uzimati to u obzir. Ali šta kada kola krenu nizbrdo? Šta kada nešto što je do jučer perfektno funkcioniralo danas ne daje očekivane rezultate? Kako pronaći rješenje? Odakle krenuti i na šta obratiti pažnju? Šta promijeniti? Na sva ova pitanja jedini pravi odgovor možemo dati onda kada znamo strukturu našeg ponašanja.

U ovoj priči rješenje jeste osvijestiti i svjesno prolaziti kroz određena iskustva. Svjesnim prolaskom imamo uvid u pravilno ili nepravilno reagiranje u određenim situacijama i šta je do toga dovelo. Na ovakav način uzimamo rješenje u „svoje ruke” i počinjemo da vladamo situacijom. Postoji li iko među nama ko će svjesno učiniti neki korak a da zna da ga on vodi u „propast”?

Na šta tačno mislite kada kažete „programirati” sebe?

- Mislim na tri stvari: fokusiranost na cilj (Moramo znati kamo idemo da bismo znali jesmo li tamo stigli), dok god imamo cilj u fokusu postoji vjerovatnoća da ga i ostvarimo. Ono što nam se najčešće dešava jeste da nismo okrenuti ka našem cilju ili da sam cilj nije realno postavljen,

COCA-COLA, MICHELIN,
DINERS, MOTOROLA

Vrijednost NLP-a prepoznale su vodeće svjetske kompanije: "Sony", "British Petrol", "Shell", "Coca-Cola", AT&T, IBM, "American Express", "Heinz", 3M, "Fiat", BMW, "Nestle", "Volkswagen", "Michelin", "Diners", "Motorola", "Daimler Chrysler", "HP Hewlett Packard", IBM, "Mc Donald's", "Opel", "Bayer", "Lufthansa", "Adidas", ESSO...

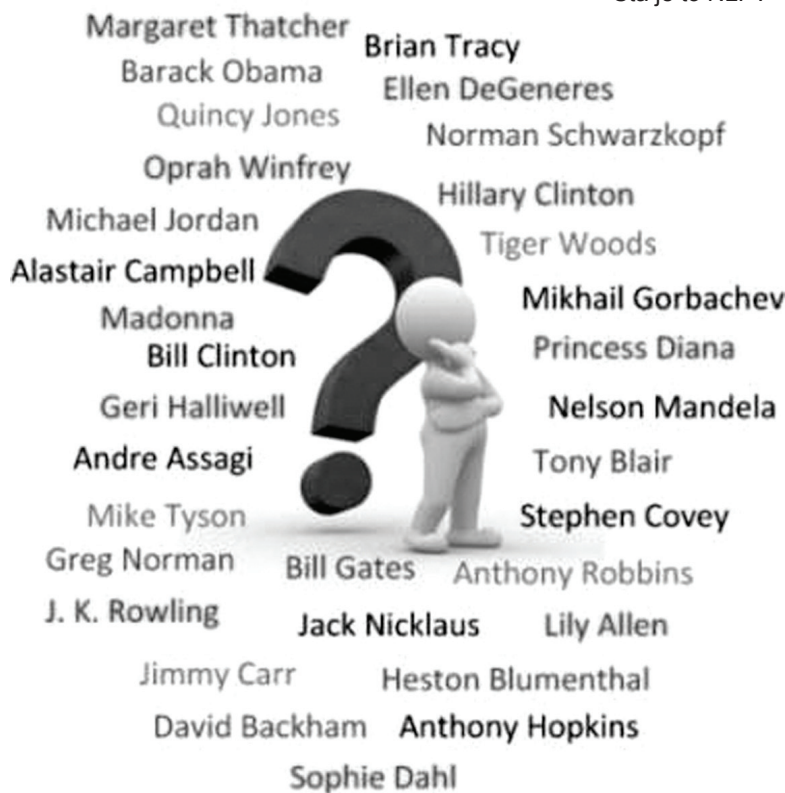
drugo je izoštrenost čula (nije dovoljno samo gledati i slušati, važno je vidjeti i čuti), često na putu „ka uspjehu“ ne vidimo sve prepreke i upozorenja. Obraćanjem pažnje na ono što se dešava oko nas imamo veliku mogućnost da stignemo do planiranog cilja. I na kraju fleksibilnost u izboru (ako postupate onako kako ste oduvijek postupali, dobit ćete ono što ste do sada uvijek dobijali), da li baš uvijek moramo na isti način postupiti u određenoj situaciji. Koliko naši „naučeni“ obrasci ponašanja čine da ponavljamo stalno iste greške. „Osoba sa najviše fleksibilnosti vlada situacijom“. Kada nešto ne funkcioniše - probaj nešto drugo.“ Ako imate samo jedan izbor u ponašanju, vi ste robot, ako imate dva, zapadate u ambivalencije, a ako imate tri - vi ste slobodan čovjek“ - rekao je Richard Bandler.

Neuro-lingvističko programiranje. Zvuči opasno.

- Možemo reći da sam pojam NLP zvuči nejasno, zbunjujuće, opasno. Uvijek mi je bio problem u dvije rečenice pojasniti šta je to NLP. Neuro-lingvističko programiranje (NLP) proučava način na koji izuzetni profesionalci postižu uspjeh u najrazličitijim oblastima i podučava druge ljude tim tehnikama. Ono istražuje u čemu je razlika između izuzetnog i



Šta je to NLP?



Ko sve koristi NLP?

NLP POMOGAO I OBAMI

Pojedinci koji već godinama koriste prednosti NLP tehnika za postizanje vrhunskih rezultata su Margaret Thatcher, Barack Obama, Oprah Winfrey, Quincy Jones, Michael Jordan, Alastair Campbell, Madonna, Bill Clinton, Geri Halliwell, Andre Agassi, Mike Tyson, Greg Norman, J.K. Rowling, Jimmi Carr, David Beckam, Sophie Dahl, Brian Tracy, Ellen DeGeneres, Norman Schwazkopf, Hillari Clinton, Tiger Woods, Mikhail Gorbachev, Nelson Mendela, Tony Blair, Stephen Covey, Bill Gates, Antony Robbins, Jack Nicklaus, Lily Allen, Heston Blumental, Anthony Hopkins i mnogi drugi.

prosječnog. NLP je studija komunikacije ljudskog ponašanja i procesa koji se odvijaju u njegovoj pozadini. Da ne bi ostalo samo na „studiji“, možemo reći: NLP je set vještina, tehnika, provjerenih principa i stavova, koji u kombinaciji daju potencijal da budete uspješni u svakom području svog života. To su stvarne vještine za stvarne ljude u stvarnim situacijama.

Postoje li obrasci ponašanja da čovjek bude ispunjen i emotivno?

- Postoje dvije aksimome NLP-a koje daju odgovor na to pitanje; um i tijelo dijelovi su istog sistema i utječu jedno na drugo, ljudi stvaraju vlastita iskustva. Vjerovatno se svi možemo sjetiti neke skorašnje situacije u kojoj smo bili bezvoljni, nikakvi. Dovoljno je otvoriti bilo koje dnevne novine i nakon pročitanih nekoliko tekstova dovest ćemo se u stanje totalnog neraspoloženja s najcrnijim mislima. Šta se u tom momentu događa u nama? Koje nas emocije obuzimaju? Kakvu fiziologiju tijela imamo u tom trenutku?

Misli su crne, emocije negativne, fiziologija tijela - savijeni, iskrivljeni... Tada na scenu stupa „Mercedes model“, NLP tehnika koja povezuje u jednu cjelinu misli, emocije i fiziologiju. Između njih postoji uzročno-posljedična veza. Šta to u praksi znači? U konkretnom slučaju promjenom fiziologije tijela (ispravljanjem, zauzimanjem ugodnog položaja) dovodimo do toga da se i emotivno stanje u nama počinje mijenjati. Kao krajnji rezultat ni misli ne mogu ostati onakve kakve su prvobitno bile. Jedna od najlakših tehnika NLP-a a koja daje izvredne rezultate. Probajte, šta čekate!

Gdje se sve koristi NLP i kako se to još naziva?

- Ne bih želio ovdje da NLP predstavimo kao čarobni štapić ili kao neku tehniku koja ekspresno rješava sve vaše probleme. NLP je, prije svega, „praktičarska“ tehnika, što u prijevodu znači: što je više primjenjujete, postajete veći „majstor“ i prepoznajete šta, kada i kako primijeniti u određenoj situaciji. U NLP-u važi ona narodna „10 posto talent 90 posto rad“. NLP je „živa“ tehnika koja se stalno razvija i širi. Danas imamo više od 350 raznih vještina koje su sastavni dio NLP-a i fleksibilnost njihovog korištenja je jedan od glavnih aduta.

Koliko se koristi u zemljama svijeta i Regiona?

- Najviše je u upotrebi u razvijenim zapadnim zemljama kao što su SAD, Kanada, Njemačka, Engleska, Francuska, gdje je našao primjenu u raznim sferama koje sam već ranije naveo. Najveća rasprostranjenost je u oblastima menadžmenta, upravljanja ljudskim resursima, prodaje, terapijskog rada, coachinga i ličnog razvoja. NLP sve više dobija na značaju i u istočnim zemljama poput Kine, Japana, Indije... Što se tiče situacije u okruženju, najdalje u upotrebi NLP-a su otišli Hrvati, gdje je NLP prisutan negdje od 2000. godine, slijede Slovenci. U Srbiji upotreba NLP-a je u velikom usponu. Iako je u BiH na neki način prisutan ranije nego u Srbiji (2003.), prvi ozbiljniji koraci kod nas su se desili 2011. godine, kada je certificirana prva grupa NLP praktičara u Sarajevu.

Kako je Vama palo na pamet da postanete NLP trener?

- Neke stvari vam se u životu prosto dogode. U trenutku kada sam prvi put čuo za pojam NLP-a (početak 2001. godine) ni u najluđim snovima nije

mi bilo na pameti da se bavim ovim poslom kojim se bavim danas. Iako, ako se osvrnem na svoj protekli radni vijek, on je većinom bio okrenut radu s ljudima. U momentu saznanja o NLP-u nalazio sam se na poziciji izvršnog direktora uspješne domaće informatičke kompanije. Želja za novim znanjima kao i topla preporuka osobe kojoj sam vjerovao, dovela je do toga da sam se nekih sedam do deset dana po saznanju o NLP-u uputio u Osijek u Hrvatskoj na svoju prvu NLP edukaciju.

Od tog momenta preda mnom se otvorio novi svijet. Nakon ta dva dana ništa više nije bilo isto. Jedva sam čekao sljedeće termine edukacije. Kako su mjeseci prolazili, tako je tekao i moj razvoj, gdje sam ubrzo napredovao i preuzeo vođenje kompanije u kojoj sam se nalazio. Jednog dana prosto se desio drugi klik. Osjetio sam da je NLP priča, nešto čemu želim da se posvetim i privatno i profesionalno. Napustio sam uspješnu kompaniju s položaja direktora i sve beneficije koje taj položaj nosi i krenuo u jedno novo životno iskustvo. Danas, osam godina nakon toga, svakim danom dobijam potvrdu da sam donio pravu odluku.

Gdje ste držali seminare i koliko imate posla u BiH?

- Šestog maja slavim mali jubilej, punih deset godina od prvog javnog predavanja s elementima NLP-a. Za ovih deset godina ostvario sam saradnju s mnogim kompanijama i u njima, za njihove potrebe, održao brojne edukacije iz oblasti razvoja menadžmenta i zaposlenih, u vezi sa „soft skills“ vještinama, vještinama prodaje, ličnim razvojem... Osim edukacija u samim kompanijama, realiziran je veliki broj otvorenih seminara i treninga u saradnji s privrednim komorama širom BiH, visokim poslovnim školama i raznim edukativnim organizacijama. Posla ima dovoljno. Radujem se što su vrijednost NLP edukacija prepoznale velike kompanije koje posluju u BiH i stalno tu saradnju obnavljamo i proširujemo. Postoji, međutim, i ono što me rastužuje, a to je da u edukaciju najmanje ulažu javne kompanije, ili su te edukacije vrlo često s nekim drugim ciljem, a ne s ciljem promjene, unapređenja poslovanja ili razvoja zaposlenih.

Naveli ste da je, u svakom slučaju, najvažnije ostati fokusiran na cilj? Kako to postići?

- Postavit ćemo sebi jedno pitanje; kakav bi to trebao biti cilj koji će nas toliko motivisati da imamo fokus na njemu? Obično nam se dešava da prilikom definisanja ciljeva to uradimo „površno“ i ne obratimo pažnju na sitne detalje koji mogu biti glavni demotivatori i koji će nam lagano maknuti iz fokusa realizaciju našeg cilja.

Koji bi to demotivatori mogli biti?

- Vrlo često jedan od njih je neodređenost roka realizacije. Često taj cilj nije stvarno dovoljno motivirajući za nas. Nerijetko realizacija cilja ne zavisi od nas samih... Jedino rješenje je u postavljanju ciljeva prema pravilima koja će dovesti do njegove realizacije.

Ipak, nismo svi isti. Poznaje li NLP podjelu ličnosti?

- Klasične podjele ličnosti nema. NLP posmatra pojedinca zavisno od

SVJETSKA ŠTAMPA O NLP-U

- Od 1985. godine više od 6.500 direktora iz više od 330 francuskih kompanija, uključujući "Michelin", "Sodexo", "Castorama" i "Glaxo Pharmaceutical", pohađalo je intenzivne dvosedmne NLP treninge u PNL-Repere institutu. Cilj je stvoriti novu generaciju francuskih menadžera sposobnih unaprijediti korporacijsku komunikaciju, povećati produktivnost i zadovoljstvo klijenata - piše "The Wall Street Journal Europe".

"Capital" nastavlja: "Napokon jedna metoda koja je praktično primjenjiva u menadžerskoj svakodnevnici. Svako može sebe i druge da motiviše pozitivnim obrascima razmišljanja - u stručnom žargonu neuro-lingvistički programirati (NLP)".

AKO IMATE SAMO JEDAN IZBOR U PONAŠANJU, VI STE ROBOT, AKO IMATE DVA, ZAPADAT ĆETE U AMBIVALENCIJE, A AKO IMATE TRI - VI STE SLOBODAN ČOVJEK

situacije u kojoj se on nalazi. Pojedine preferencije za neko određeno ponašanje postoje, ali one opet nisu isključive, moguće ih je mijenjati i vrlo često zavise od situacije do situacije. Podjele s kojima se možemo sresti u NLP-u, a koje se odnose na specifičnosti su sljedeće: podjela po reprezentativnom sistemu: vizualac, auditivac, kinestetičar. Podjela po Disney sistemu kreativnosti: sanjar, kritičar, realist. Podjela prema načinima ponašanja V. Satir: ometalo, mirovni posrednik, tužibaba, robot, izjednačitelj. Podjela prema meta programima: način djelovanja (proaktivan-reaktivan), izvor motivacije (interni-eksterni), način razmišljanja (opcije-procedure), polje djelovanja (detalji-opšta slika), smjer pažnje (na sebe-na druge)...

Prepoznavanje određenih preferencija kod svakog pojedinca otvara nam mogućnost uspostave dubokog nivoa razumijevanja i kvalitetne komunikacije. A, zar kvalitetna komunikacija nije osnov za sve?

Jeste li se nekada našli u situaciji da dok nekome nešto objašnjavate, ta osoba okrene glavu u drugu stranu i ne gleda vas u oči dok govorite? Jeste li možda tada izgovorili rečenicu „gledaj me u oči dok ti govorim“? Zašto mislite da vas ta osoba ne sluša? A možda je ona baš okrenula uho ka vama da bi vas bolje čula. Klasičan sukob vizualca i auditivca. Da li u vašoj okolini imate prijatelja ili poznanika čije vam se ideje čine kao da su iz bajke, da je ta osoba uvijek u oblacima, da sanjari o neostvarivom? Da li mislite da je ta osoba „izgubljena“? Možda u vašoj priči. Osobe tih karakteristika su itekako cijenjene u kompanijama u kojima se ideje izmjenjuju kao na pokretnoj traci.

Kako biti dobar roditelj, prijatelj, bračni drug, radnik... Postoji li jedinstveni obrazac?

- Jedinstveni obrazac ne postoji. U ovom slučaju, posmatrajući ovo pitanje s aspekta NLP-a, protupitanje bi bilo: šta znači biti dobar roditelj, prijatelj, bračni drug, radnik? Svi mi na osnovu naših „neuro“ sistema formiramo svoju „mapu svijeta“. Ta mapa će se u velikom broju slučajeva razlikovati u odnosu na mape druge osobe (djeteta, prijatelja, bračnog druga...) Prvo i osnovno pravilo je „poštujte mape drugih ljudi“. Prihvatanjem činjenice da je viđenje „mapa svijeta“ druge osobe ispravno s njegovog gledišta, isto kao i vaše, u startu stvarate preduslov za razumijevanje i razmatranje svih ostalih činjenica. Obično volimo ljude koji su slični nama. Najčešće se družimo s osobama s kojima dijelimo iste vrijednosti, uvjerenja, zanimanja... Da li na takav način treba da funkcioniramo i s djecom, prijateljima, bračnim drugom, kolegom na poslu? Prepoznavamo li ovdje spominjanju „strukturu“ iskustva?

U jednom od opisa ove tehnike stoji da: "ima puno moćnih tehnika u NLP-u koje mogu promijeniti život kao što su „sidrenje“, "elegantni uzorci i "umjetnička usta"... Šta to znači i kako se postiže?

- U NLP-u postoji više od 350 tehnika. Brzo su usvojive i primjenjive u svakodnevnom radu. Neke od tehnika koje se brzo uče, a daju izvanredne rezultate: sidrenje - tehnika koja nam pomaže da promijenimo svoje trenutno emocionalno stanje i dovedemo se u stanje kada dajemo sve od sebe (primjenjivo kod straha od javnog nastupa, u razgovoru za posao, razgovoru sa šefovima, prodajnim razgovorima itd), perceptualne pozicije - tehnika koja nam omogućava da sagledamo stvari i iz „drugih“ cipela i da, uzimajući nove informacije, kvalitetno prolazimo kroz nove situacije, swish obrazac - tehnika koja nam na brz i efikasan način može pomoći u odvikavanju od pušenja, kod mršavljenja, ukidanja neželjenih ponašanja, zatim generator novog ponašanja, krug izvrsnosti.