



Aktivne komunikacijske tehnike za usmerjanje in umirjanje učencev oz. dijakov v razredu (uvod)

Mnogi ljudje ne uspejo zato, ker se ne zavedajo,
kako zelo blizu uspeha so, ko obupajo.

(Thomas Edison)



dr. Andrej Kovačič



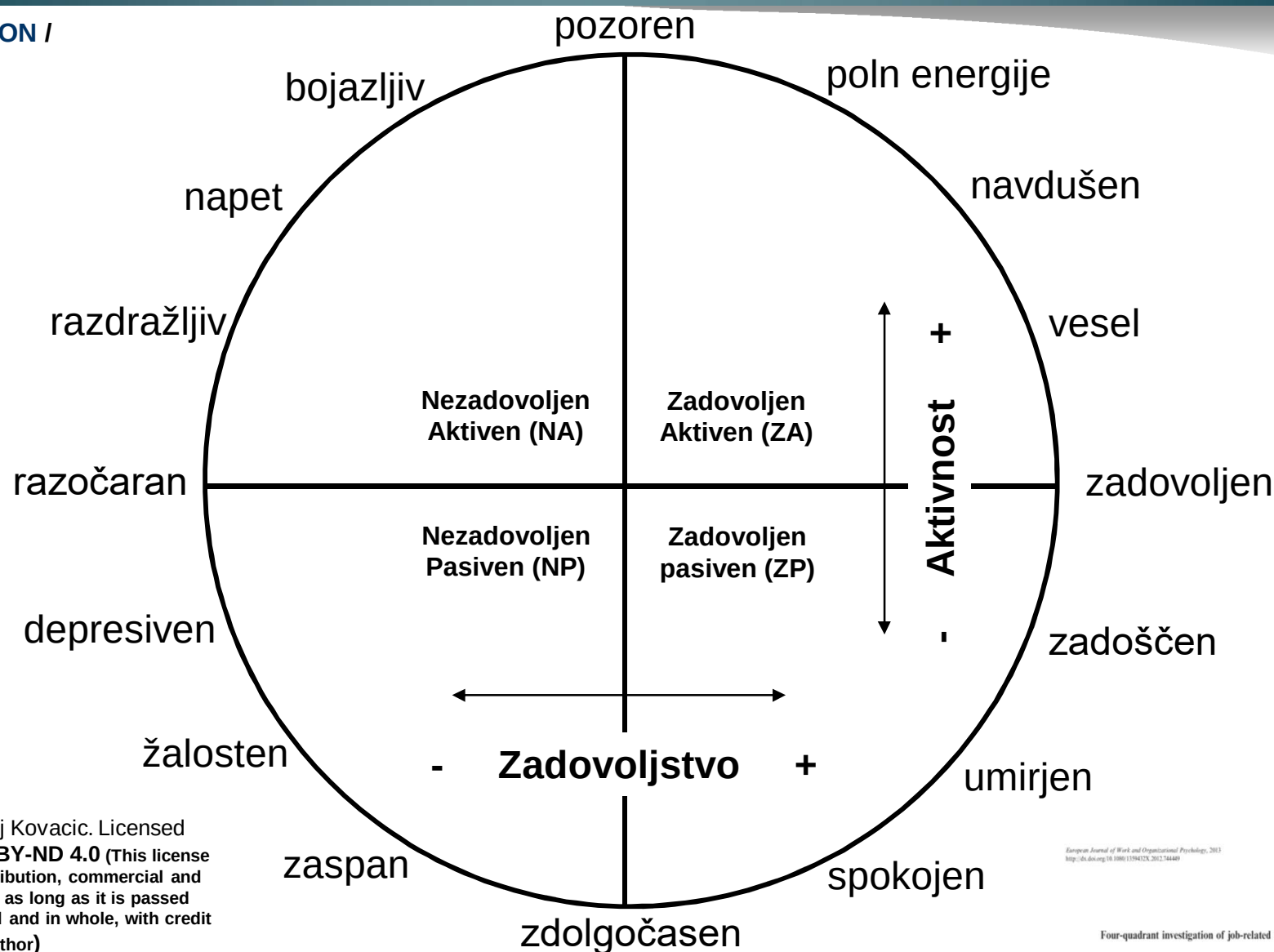
PRO-Active
Communication Techniques

ACTION[®]
FORMULA FOR INFLUENCE

© 2014, Andrej Kovacic. Licensed under the **CC BY-ND 4.0**
(This license allows for redistribution, commercial and non-commercial, as long
as it is passed along unchanged and in whole, with credit to the original author)

Emocionalno kolo ©

ACTION /



© 2014, Andrej Kovacic. Licensed under the **CC BY-ND 4.0** (This license allows for redistribution, commercial and non-commercial, as long as it is passed along unchanged and in whole, with credit to the original author)

FAM

FAKULTETA ZA MEDIJE

European Journal of Work and Organizational Psychology, 2013
http://dx.doi.org/10.1080/1359432X.2012.744409

Routledge

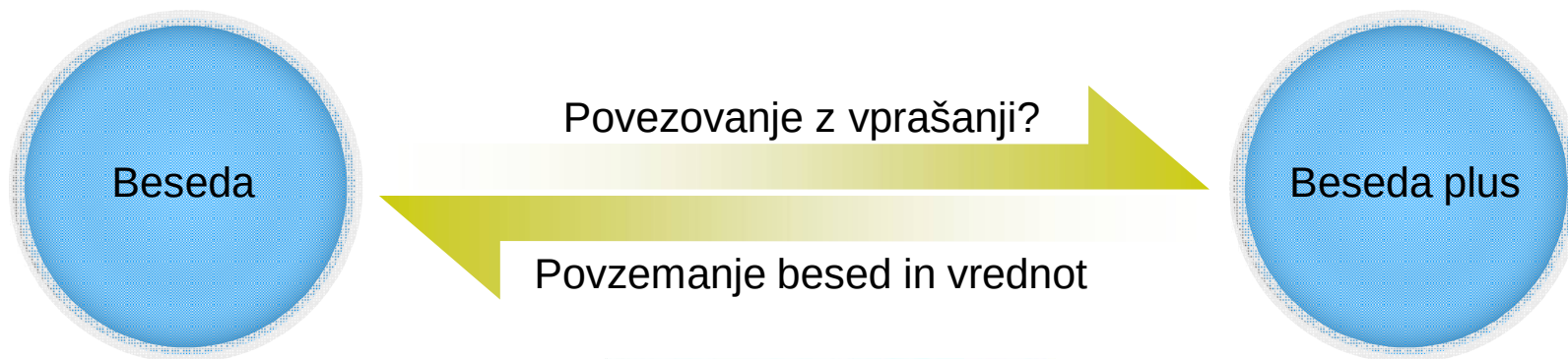
Four-quadrant investigation of job-related affects and behaviours

Peter Warr¹, Uta K. Bindl², Sharon K. Parker², and Ilke Inceoglu³

Kateri dve sta ključni komponenti emocionalnega kolesa (podaj primer uporabe)?

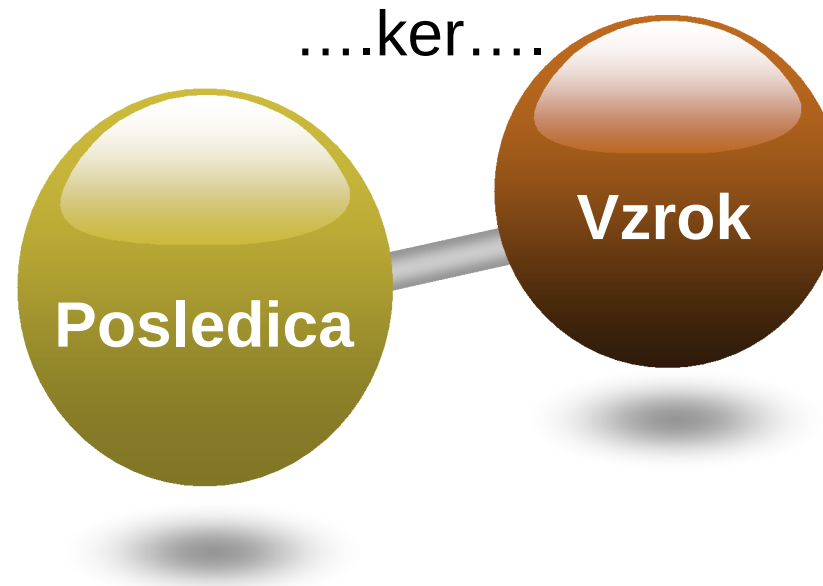
Povzemanje vsebine s stičnimi točkami

ACTION / Connection /



Pojasnjevanje razloga (... ker ...)

ACTION / Techniques /



Primer: Raziskava Ellen Langer vrinjanja v vrsto:

- vrivanje brez razlage 60%
- ker + tehten razlog 94%
- ker + ker moram narediti nekaj kopij.. 93 %

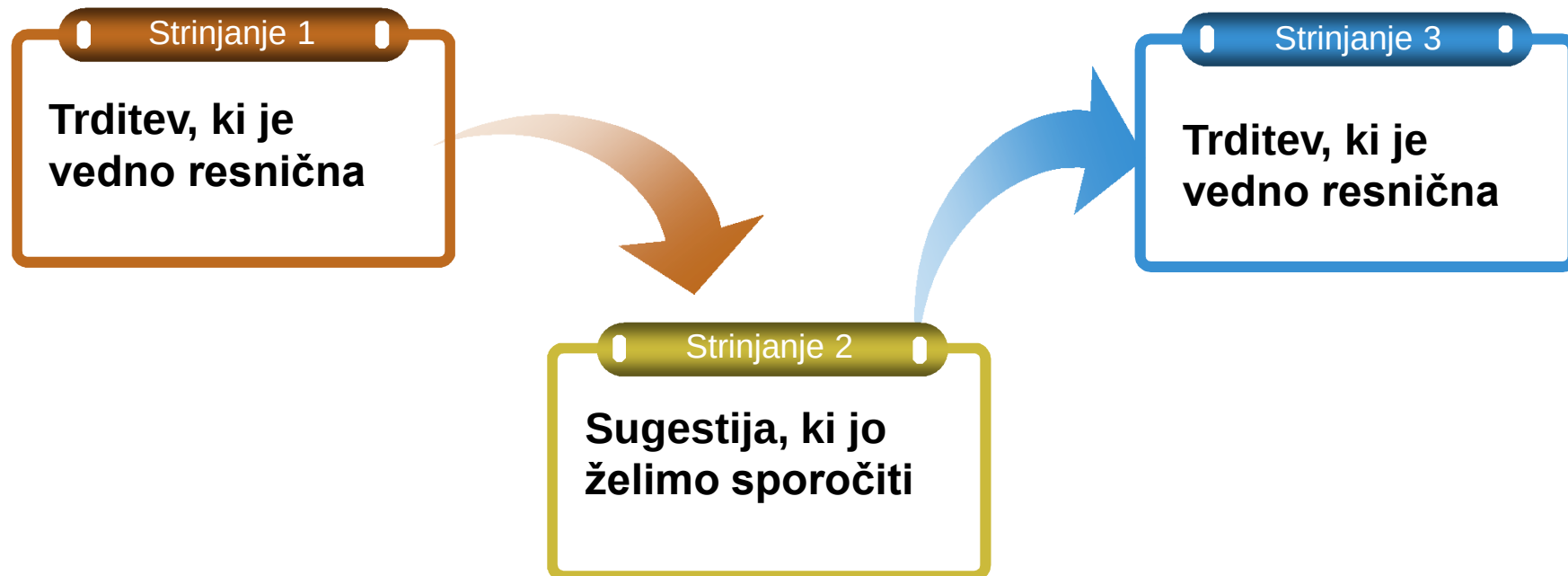
Langer, E., Blank, A., and Chanowitz, B. (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action:

The role of "placebic" information in interpersonal interaction. Journal of Personality and Social Psychology, 36:639-42.



Povezovanje (... in ...)

ACTION / Techniques /



Cialdini, R. B., and Schroeder, D. A. (1976). Increasing compliance by legitimizing paltry contributions: when even a penny helps. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34:599-604.

Omejitev možnosti (... ali ... ali ...)

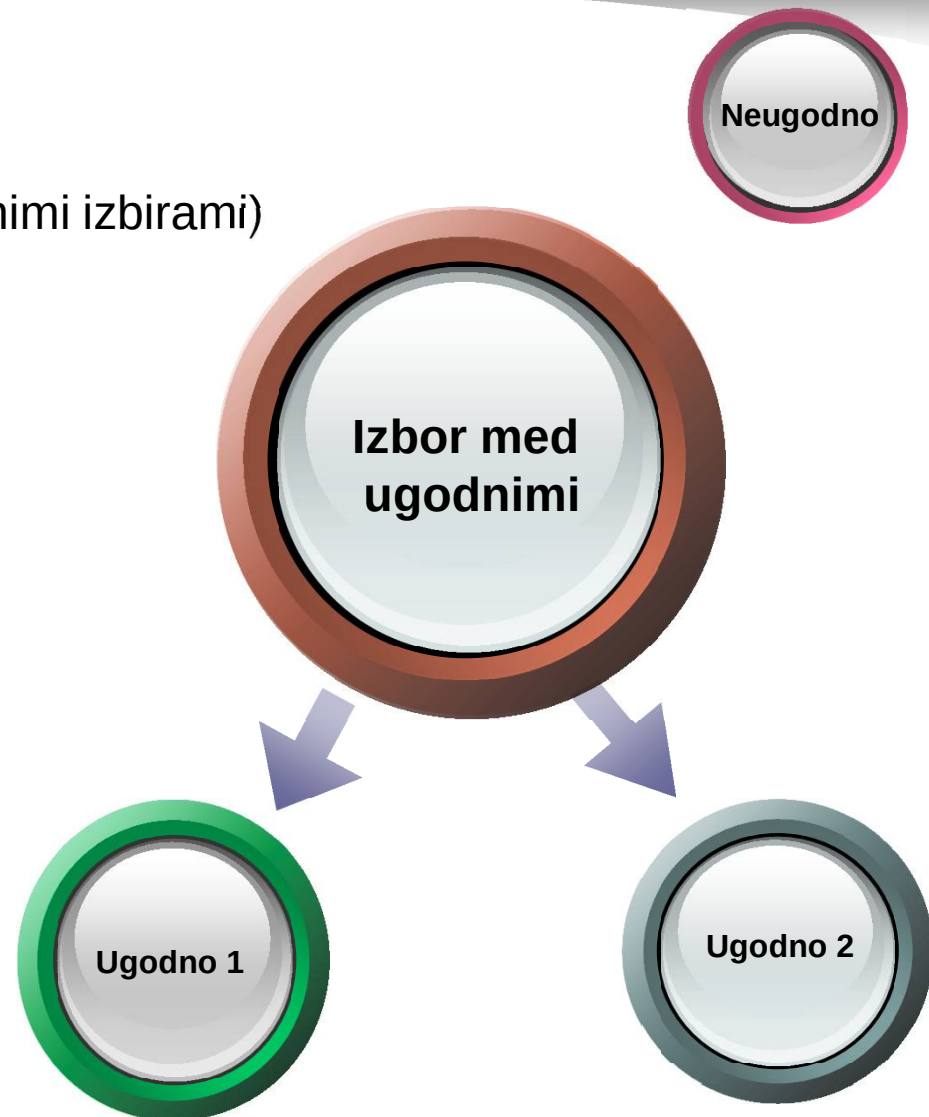
ACTION / Techniques /

Tehnika: Dvojna ali trojna zaveza
(alternativa med vsemi za nas ugodnimi izbirami)

**(Pre) več izbire – manjše
zadovoljstvo**

Znanstvenica Sheena Iyengar je
raziskovala vključevanje več kot
800.000 delavcev v različne sklade:
dva sklada vključenost bila 75%
57 opcij skladov pa le še 60 %

Iyengar, S. S., Huberman, G., and Jiang, W. (2004). How much choice is too much?: Contributions to 401 (k) retirement plans. In Mitchell, O., and Utkus, S. (eds.), Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance (83-96). Oxford University Press.



Tehnika sosledja

ACTION / Techniques /

- Če želimo, da narediš nekaj velikega
- Začnimo z prvim korakom
- Ko to uspeš, ti zaupamo drugi korak
- ... in te varno pripeljemo do cilja

Želeni cilj

Potem bi naredili tudi "Z"

Potem bi najverjetneje naredili "Y"

Če bi "X"

Uporaba nikalnic

ACTION / Techniques /

Ne misli na vijolično kravo

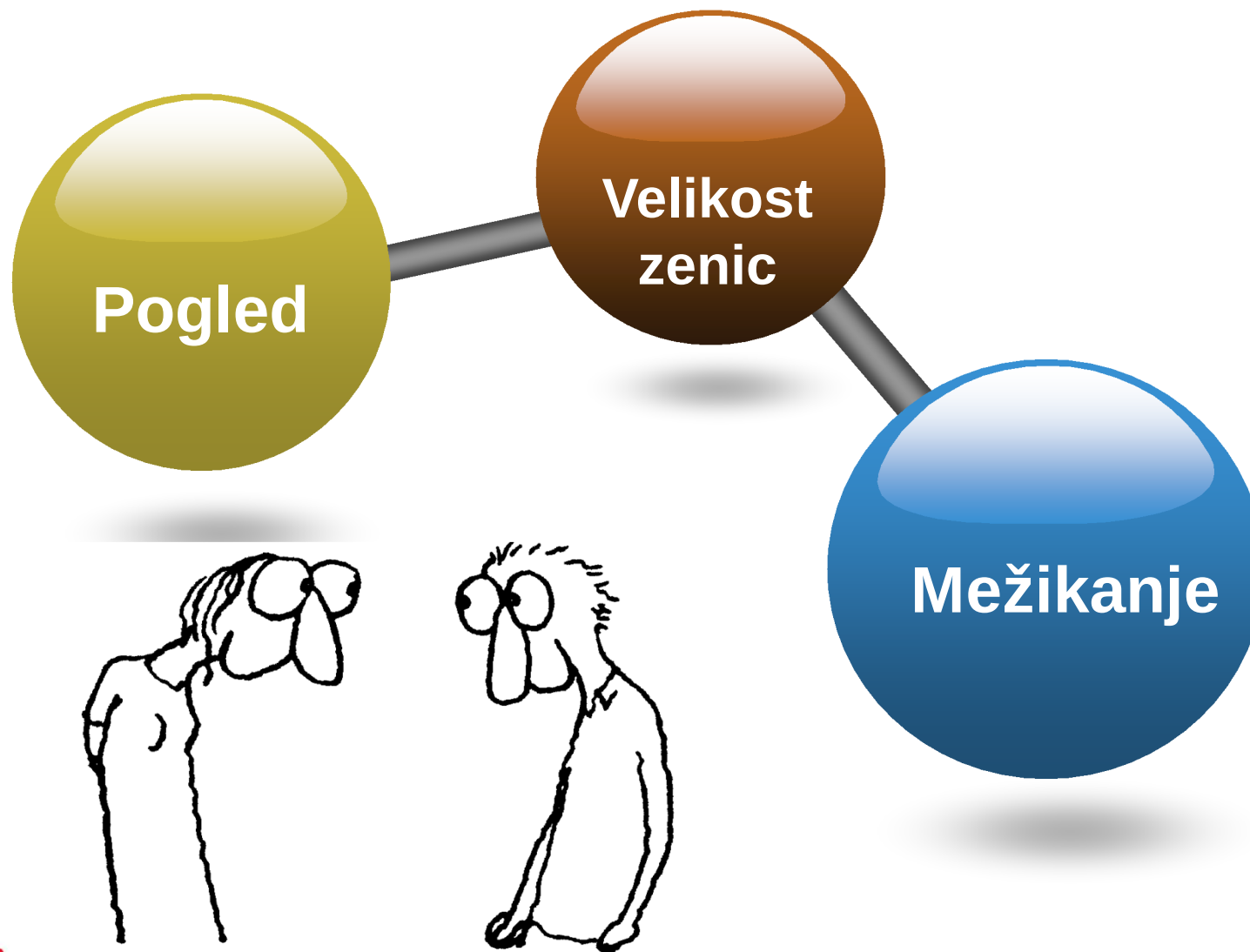


Jaz ne bom rekel, da moraš narediti domačo nalogo,
ker ti sam veš, da jo moraš narediti.



Očesni stik

ACTION / Techniques /



Prikimavanje

ACTION / Techniques /

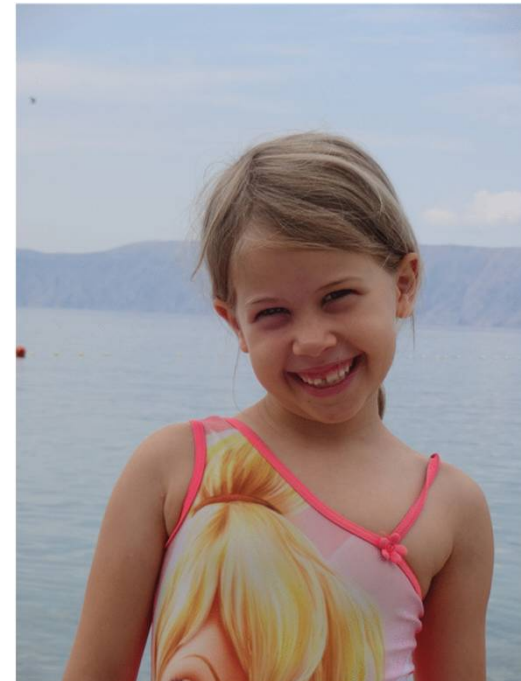
- Prikimavanje – pomeni strinjanje na nezavedni ravni
- Morda najlažje naučljiva in uporabna tehnika
- Zelo preprosta zaznava odzivnosti in s tem merjenje sugestibilnosti



Sandrin nasmešek

ACTION / Techniques /

- Tehnika za takojšnje nezavedno vodenje
- Začnemo z zrcaljenjem izraza
- Počasi in zelo malo se nasmehnemo (dražljaj)
- Takrat, ko se sogovornik nasmeje se nasmejemo tudi mi



Racionalist (angl. Computer)

ACTION /



Varno sem distanciran,
ne moreš me premakniti.



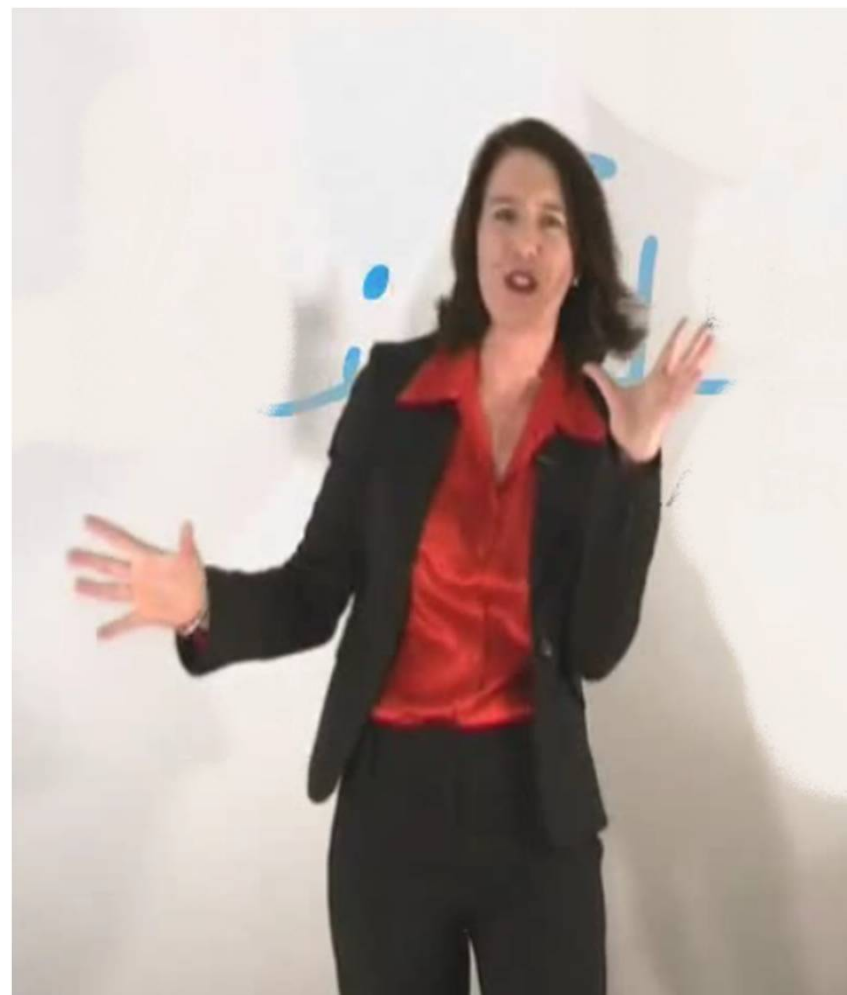
Kakšno stanje vzbudi racionalist?

Preusmerjevalec pozornosti (angl. Distractor)

ACTION /



Ali nisem zabaven?



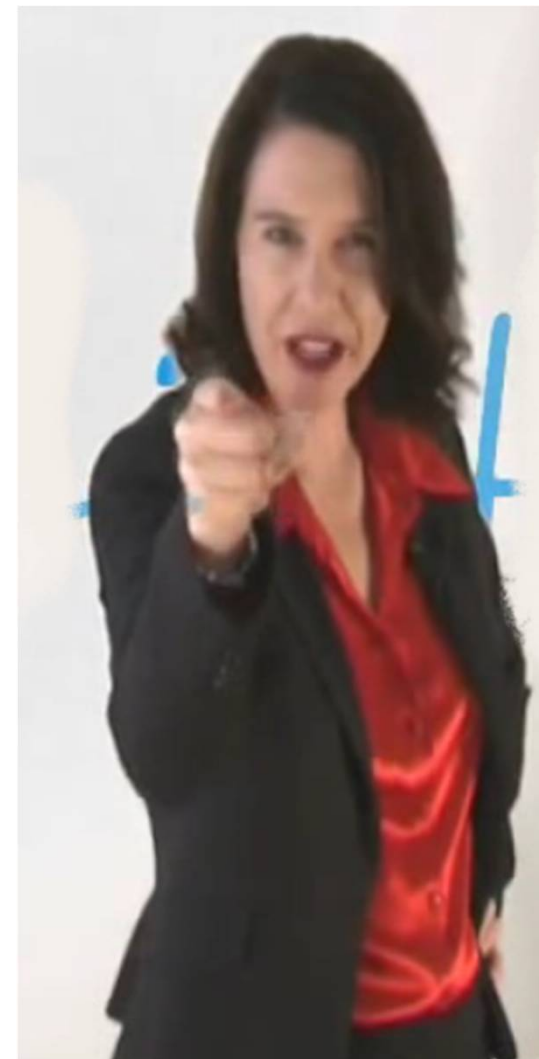
Kakšno stanje vzbudi preusmerjevalec?

Obtoževalec (angl. Blamer)

ACTION /



Vse bi bilo dobro, če le ne bi bilo tebe!



Kakšno stanje vzbudi obtoževalec?

Izravnalec (angl. Leveler)

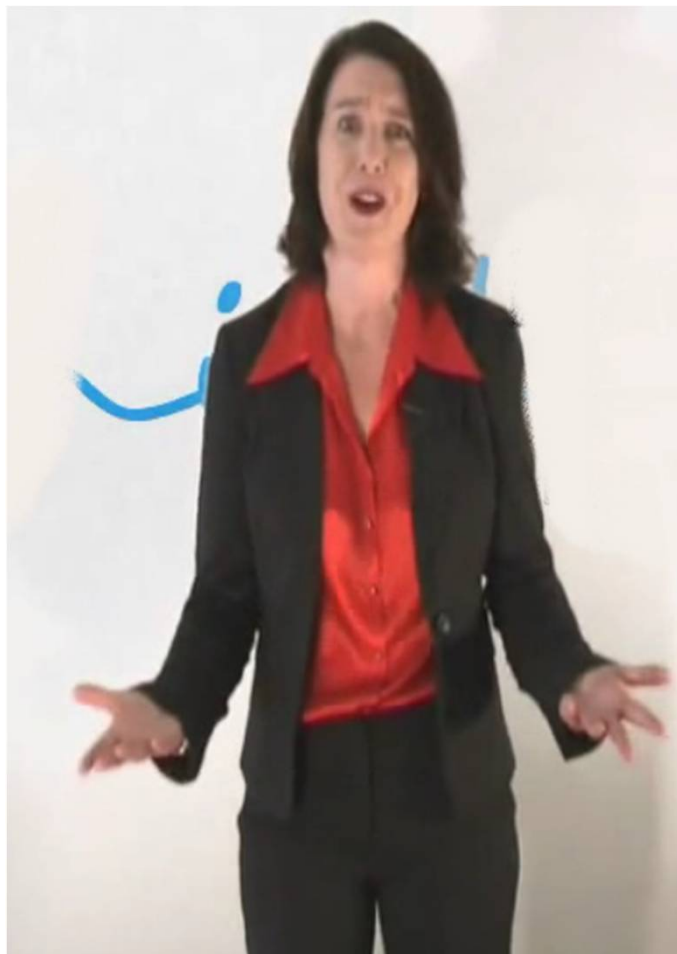
ACTION /



Sem uravnotežen in umirjen, zato mi lahko verjameš.

Prosilec (angl. Placator)

ACTION /



Prosim, prosim, naučite se tole čimprej...

Kakšno stanje vzbudi prosilec?

Čutni sistemi v jeziku - predikati

ACTION / Identity /

Vizualni - vidim

Vidim, kaj misliš
Si predstavljam
Izgleda OK
Moj pogled
Pokaži mi dokaze
Preglej te dokumente

Auditivno - Slišim

Slišim te, kar mi želiš
povedati
To se sliši dobro
Da ti ne bo odzvonilo
Poslušaj tole
To se sliši znano
Utišati je treba tega ..
Sva na isti valovni
dolžini

Kinestetično - Čutim

Čutim, da je tako prav
To je lahko za upravljati
To se me je dotaknilo
Ne morem poudariti
zadosti
Sedaj imam dober
občutek za to
Uravnoteži svoje
življenje
Drži ritem z drugimi

Racionalni predikati (razumeti, znati, vedeti, naučiti se, spoznati...)



FAM

FAKULTETA ZA MEDIJE



PRO-Active
Communication Techniques

dr. Andrej Kovačič
student@andrejkovacic.com

GSM: 031 780 070

CEOs d.o.o.

www.andrejkovacic.com

www.ceos.si

Komuniciraj.si

12/2015 (12)
Efektivnosti učinkovitega
komuniciranja s seboj in drugimi!

Kaj bi zares radi delali? Razlika med motivacijo in inspiracijo.
Nali možgani imajo svoj način vrednotenja, kaj je bolj oz. manj pomembno za nas in v trenutku, ko razumete, kako naš nezavedni del razvrsti prioritete, lahko začnete obvladovati vaše življenje. In kdaj je primernejši čas za to, da naredimo nekaj zase, kot na preboju v novo leto z novimi cilji?

Zakaj?
1. ljudje, kot živimo danes, smo stari okoli 100.000 generacij in kot taki so nali možgani morali na podlagi izkušenj hitro sprejemati odločitve – možnosti za popravljanje napake ni bilo veliko. Naš nezavedni del je ob pogledu na leva takoj sprejel pametno odločitev. Če je ni, žal teh potomcev ni več med nami. Nezavedni del se je tako naučil vzpostaviti hierarhično vrednot, da lahko v vsakem trenutku sprejme odločitev (hitro kot računalnik, ki ovednosti enačbo). Za stvari, ki so visoko na naši hierarhični vrednoti (kar je v praksi tisto, kar sradi d...), lahko delamo ure in ure.

Izzivi sodobnega sveta se pojavijo, ko nas s sug... življenje izgledalo, bombardirajo oglaševalci, Oglaševalci na nezavedni ravni (to je tisti del v... poverjajo (sadržaj) v povprečju 600x na dan izdelkom (na primer jogurtom ali sladkano pij... obesi tisoče različnih blagovnih znamk, kar p... vrednote izražale (ali je to čas z otrokom ali n... se nezavedno ob vsaki misli na našo vrednoto povežava z na primer jogurtom /pijavo/aviom, nezavedni del filtrira le za nas najbolj pomembni stvari) ni. Nezavedno nam ob asociaciji na...
Dokaz: Vprašajte svoj spomin (nezavedni del družinskih življenjem) in zakaj le ti ne oglašuj... Ker se preračunavanje alternativ in sprožanje... upravičeno delujemo zmordeno in tukaj pride n... naš šef pritiska na naše vrednote: »Če se boš t... družinsko življenje višje od kariere, bo šef z g... navadno kratkoročno dosegel učinek, saj je pr... omejena dobrina, s tem pa je ogrožena varnost nezavednega dela. Kljub temu, da se hierarhi... pa boste delali več in ubogali bolj, saj si boste kupili delček umetno ustvarjene povezave na življenje. Ker pa sreča izvira le iz medosebni... povezani s kvalitetnim časom z našimi najbližj... iz okolja, ko smo bili pozorni na levo, smo pr... naše vrednote odlaga sredi (brez sidranja ni o... zmordeni in prestrašeni. Zmudenost je poslednje... prestrašenost pa zmanjšuje pritiskov (motiviranj...
In rešitev – Naučite se tehnike, kot jih uporablja... vrednote sicer izdelkov, ki so na njih nalepljeni in... izostrite in započete jasne cilje in svoje poslanstvo. Naš... svojega nezavednega dela. Zakaj bi se ukvarjali z zavodnim analitičnim, če delamo vse na podlagi naših izkušenj – na podlagi izbora našega nezavednega dela? Ni lahko, a se izplača, saj boste šele nato lahko večino časa preživeli tako, da boste delali stvari, ki vas inspirirajo, v stvareh, za katere mislite, da jih morate, pa boste našli drug smisel.

"Vse lahko narediš, kamor usmeriš svojo pozornost."
Že Franklin je v svojem zgozaj navedenem citatu jasno zapisal, kako pomembno je, da tisto malo odločitev, ki jih kontroliramo, sprejemamo pametno. Ena izmed zavodnih odločitev, ki jih delno lahko sprejemamo se imenuje naša pozornost. Obstajajo ljudje, ki vidijo samo dobro in ljudje, ki nočejo verjeti. In obstajajo ljudje, ki so srečni in takšni, ki to niso. Ni na nas, da sodimo druge, kaj je dobro in kaj ni... je pa na nas, da če želimo živeti srečno, to srečo tudi vidimo. Dva enojajčna sinova sta odrasla pri očetu pijancu.

Benjamin Franklin
Ko so pri 40-tih vprašali prvega zakaj je pijanec jim je odgovoril: Ker je bil moj oče tak. Ko so vprašali drugega (bil zdrav ugleden zdravnik) pa jim je odgovoril: Ker je bil moj oče tak.

Fred knutim sem imel coaching z zdravnikom z zasebno prakso. Bil je izjemno nestrčen, saj je njegov svak imel precej več strank in zato tudi več denarja in stvari. Ko pa sem ga mislim, da petič in že v ruhlem trenu vprašal, kaj pa je tista stvar, na katero je ponosen in vesel, da jo ima, se mu je odprlo. Super žena, trije lepi otroci, mimi prijatelji sosed in tudi kuža ni manjkal. Po eni uri se mu je zdelo, kakšno lahko je srečno živeti in sploh ni vedel, kako je toliko let lahko zamudil z dobro voljo • zato

Preden začnemo...
"Preden začnemo" je najboljša iztočnica takoj po pozdravu v javnem nastopanju ali v prodajnem pogovoru. Omogoča vam, da vpletete temo v obliki metafore, naredite lahko dober stik z občinstvom, se povežete z njihovimi vrednotami in jih inspirirate za poslušanje z vprašanji. Na primer: Preden začnemo, bi vam rad

NAROČI SE!
Na brezplačnik
komunikacijskih tehnik
(izhaja vsake 3 mesece) in
ostani v stiku na
www.andrejkovacic.com/slo

John Demartini
Nauči se nekaj dases, kar lahko uporabiš celo življenje.
doc. dr. Andrej Kovačič
www.andrejkovacic.com
info@komuniciraj.si

PRO-Active
Communication Techniques

Hvala!