

K Kaj vidite v kozarcu, ko ga izpraznite do polovice?

Alenka Godec Vovk

Ali ste že kdaj razmišljali o vaših notranjih smerokazih? Kako se motivirate? Zakaj vas določene stvari bolj zanimajo kot druge? Kakšen je vaš delovni slog? Na podlagi česa se odločate? Kako veste, da je nekaj za vas dobro? Ali radi uporabljate abstraktne pojme? Ali se spuščate v podrobnosti?

Pri vsakdanjih odločitvah, vedenju in govoru lahko prepoznavamo podobne vzorce mišljenja in vedenja. Uporabljamo enake besede in naše vedenje je podobno prejšnjemu. Zavedamo se določenih ustaljenih oblik odzivanja in govornih vzorcev. Težko jih spreminjamo, zato ostajajo del naše osebnosti.

Vsakdo od nas z notranjimi programi razvršča sporočila, informacije in podatke na bolj pomembna, manj pomembna in nezanimiva. Nezavedno jih razporejamo, delamo prednostne sezname, jih organiziramo in postavljamo vrstni red. Z brisanjem, s posploševanjem in z izkrivljanjem predelujemo podatke, kajti naša zavest ima omejene sposobnosti. Ti notranji zemljevidi, ki so le del notranje pokrajine, se imenujejo metaprogrami.

Če želimo razumeti sebe in druge, najprej spoznajmo samega sebe

Ti programi so pravzaprav zelo enostavni. Predstavljajte si kozarec, ki je poln vode. Zdaj si zamislite, da polovico tekočine spijete. Kaj vidite sedaj? Ali je kozarec do polovice napolnjen ali je do polovice prazen? Oboje. Nekateri vidite do polovice napolnjen kozarec, drugi do polovice izpraznjenega, oboje pa je pravilno. Nihče ne more nikogar prepričati o nasprotnem. Pri enakem dejstvu prvi vidi prednosti, drugi pa ne želi imeti opravka z njim. Noben vidik ni boljši od drugega, le razlikujeta se med seboj. Določeni vzorci vedenja se nam zdijo neizogibni, ker so tudi naši. Pri nekaterih se nam stemni pred očmi, ker so drugačni. Metaprogrami se lahko spreminjajo glede na okoliščine. Nekateri vidijo v svojem poklicnem življenju veliko na pol praznih kozarcev. V svojem zasebnem življenju pa so kozarci na pol polni.

Ali v naslednjih opisih prepoznate sebe?

Pomislite in odgovorite na zastavljena vprašanja.

Kako se odzivate na akcijo? Proaktivno ali reaktivno?

Če ste proaktivna oseba, prevzimate pobude in odgovornosti za stvari, ki se dogajajo okrog vas. Vaše vedenje je posledica lastnih odločitev in ne okoliščin. Ko se vključitev dogajanje, si prizadevate dokončati začeto delo. Delujete v skladu z načelom podjetja za športno opremo Nike: Just do it.

Če ste reaktivna oseba, ne sodelujete, razmišljate o sodelovanju in čakate na druge. Naše življenje samo je po naravi proaktivno usmerjeno. Verjetno je v vašem okolju veliko ljudi, ki so proaktivno naravnani. Kakšno je vaše življenjsko načelo? Pogosto se zgodi, da se zaradi slabih izkušenj proaktivna naravnost izgubi v reaktivnem vedenju.

Usmerjenost k ciljem

Kako ste usmerjeni k ciljem? Težite k ciljem ali stran od njih?

V kateri smeri se gibljete? Ali si z vsemi močmi prizadevate za nekaj, kar vam pomeni vrednoto? Torej ste ciljno motivirani in gledate na dogajanje z vidika vašega cilja. Ali pa si prizadevate, da bi se izognili nečemu, kar vam povzroča bolečino, probleme in izgubo? Velikokrat se motiviramo na oba načina. Prizadevamo si pridobiti naklonjenost drugih, družbeni status, materialne dobrine, za ustrezen način življenja, srečo...

Izogibanje bolečini pri izgubi nečesa, kar nam veliko pomeni, kaže na nasprotno stran motiviranja. Tako usmerjeni ljudje so občutljivi pri zaznavanju težav in uspešni pri prepoznavanju in reševanju problemov vnaprej. Nagrade in priznanja jim ne pomenijo veliko. Odločilni so strah, kazni in izguba nečesa vrednega. Tukaj se pojavi stara dilema, kateri motivator je boljši – korenček ali palica? Oba. Odvisno je, koga želimo motivirati.

Povratna sporočila

Katera povratna sporočila vam bolj ustrezajo? Notranja ali zunanja?

Kako veste, kdaj ste bili uspešni? Pomislite za trenutek in odgovorite. Mogoča sta dva nasprotna odgovora: »Nekaj v meni mi reče.« ali »Kadar dobim priznanje od drugih.« Odgovor vam pove, kakšno povratno sporočilo si želite – notranje ali zunanje. Močno notranje (introvertirano) usmerjene osebe imajo lastna merila in se po njih ravnaajo. Vztrajajo pri svojih odločitvah in se upirajo odločitvam drugih. To so »odločneži«. Imajo lahko težave z vodjem in ne potrebujejo veliko nadzora.

Tisti, ki so zunanje (ekstrovertirano) naravnani, si želijo veliko zunanje motivacije in potrditve. Z njima si zagotavljajo podlago za odločitve in akcijo. Veliko bolj so občutljivi za povratna sporočila in zlahka izpolnjujejo njihova merila. Potrebujejo vodenje in to, kaj si mislijo drugi o njihovem delu. Korenček in palica sta zunanja motivatorja. Večina izmed nas nosi v sebi ravnotežje med lastnimi ocenami in upoštevanjem zunanjih kazalcev.

Prepoznavanje stvari

Ali vidite stvari po podobnosti ali po različnosti?

Osebe naravnane na različnost opazijo drugačnost in spremembe. Zanimajo se za alternativne rešitve. Radi imajo pestra dogajanja in se pri vsakdanjem delu dolgočasijo. Pogosto menjavajo službe. Večkrat imajo težave pri vzpostavljanju stikov z

osebami, ki razvrščajo po podobnosti. Pomenijo manjšino (35 odstotkov) in so velikokrat trn v peti za tisto večino, ki podobno razmišlja. Pri poslovnih odločitvah imajo neprecenljivo vrednost. Vidijo namreč stvari, ki jih večina od nas ne opazi, in nas varujejo pred nami samimi.

Večina zaznava tisto, kar je podobno, spominjamo se dogodkov, ki jih lahko po podobnosti primerjamo z drugimi. Podobnost in različnost pa sta najboljši v izjemah. Radi se vsak dan vračamo na isto delovno mesto, ker nam ustvarja občutek domačnosti, vendar z različnimi delovnimi nalogami, rešitvami, sodelavci, partnerji, kupci itd.

Način mišljenja

Kakšen je vaš način mišljenja? Ali ste generalist ali detajlist?

Generalist razmišlja o generalnih idejah in konceptih. Govori abstraktno in veliko teoretizira. Razmišlja o nadrednih in podrednih pojmi. Ko se navduši nad eno idejo, že misli na drugo. Je nesistematičen in ima bujno domišljijo. Ve zelo veliko, vendar o malo stvareh. Več nalog opravlja sočasno. Detajlist razmišlja in govori o detajlih. Zanima ga sistematično in natančno delo. Rad ima konkretne naloge in rezultate. Je dober organizator, uradnik, praktik, kontrolor... Rad »preštevava fižolček«. Ima široko znanje, vendar nepoglabljeno. Ko konča eno nalogo, se loti druge. Opravlja jih serijsko, eno za drugo.

Motiviranost

Kaj vas motivira? Možnosti ali postopki?

Osebe motivirane z možnostmi, želijo imeti izbiro in razvijati alternativne rešitve. So odlični ustvarjalci sistemov, vendar jih slabo uresničujejo v praksi. Možnost izbire in svoboda je zanje bolj pomembna. Motivira jih to, kar želijo narediti, in ne to, kar morajo narediti. Zanimajo jih raznovrstne izkušnje, možnost izbora in način. Želijo raziskati, kar ni poznano.

Tisti, ki jih zanimajo postopki, zlahka opravljajo vsakdanja opravila. Bolj so osredotočeni na to, kako bodo nekaj naredili, kot na to, zakaj to počnejo. Brez rutine se počutijo nemočne. Naloge opravljajo zato, ker jih morajo. Misel na raznolike možnosti jih ne aktivira. Pestre življenjske izkušnje zanje nimajo posebne čara. V življenju vzamejo tisto, kar pride samo od sebe in kar je dosegljivo. Zanimajo se za stvari, ki so poznane in omogočajo varnost.

Medosebni odnosi

Kakšen je vaš odnos do drugih?

Ali več pozornosti posvečate drugim ali samemu sebi? Ali vas bolj zanimajo drugi ali pretežno govorite o sebi? Ali ste večkrat pripravljeni narediti kaj za druge ali se vam preprosto ne ljubi? Ali medsebojne odnose navezujete z mislijo, kaj je zame osebno pomembno ali kaj lahko naredim zase in za druge? Vase usmerjene osebe so zaposlene s svojimi mislimi. So slabi poslušalci. Zanje je pomembno, da so tukaj in zdaj, ne zanima jih, kaj bodo dobili drugi.

Ljudje, ki so usmerjeni k drugim, so pozorni poslušalci. Zanimajo se za stvari in o njih sprašujejo, čeprav zanje niso tako pomembne. Dobro se vživljajo v svet sogovornika. Z lahkoto pozabijo nase in na svoje potrebe, ker so jim drugi bolj pomembni.

Iskanje osebnega ravnotežja

Vsi predstavljeni programi so med seboj enakovredni. Vsak je pravilen v določenih okoliščinah. Ali bi bil svet bolj prijazen, če bi bili vsi naravnani po podobnosti? Mogoče. Ali bi rajši živeli med ljudmi, ki bi bili usmerjeni k drugim in manj k samemu sebi? Vendar živimo v svetu, kakršen je, in ne v svetu, kakršen želimo, da bi bil. Če bi bili radi sami bolj učinkoviti, se naučite pogovarjati s sabo v lastnem jeziku. Če bi radi razumeli druge, opazujte svoje najbližje, poslušajte, kaj govorijo, in ugotovite, kateri mentalni jezik uporabljajo.

Navedeni programi se v medsebojni povezavi ne kažejo v čisti obliki, kot smo jih tukaj predstavili. Pogosteje in odločujoče pa vendarle razmišljamo in delujemo v prednostnem programu, čeprav uporabljamo oba. Podobno kot desničar, kadar uporablja levico.

Cilj našega življenja naj bi bil poiskati ravnotežje med enim in drugim programom. Izbrati vsebino, ki najbolj ustreza določeni nalogi, rešitvi, odnosu... Tako da bomo znali uspešno motivirati sebe in druge.

Za samovrednotenje, samo odgovornost in dober občutek je pomembno, da se zavedamo svojih programov, da se zavedamo mogočih poti, ki so nam na voljo. Da obvladujemo prostor, v katerem delujemo, in svobodno izbiramo, v katero smer se bomo obrnili. Po zaslugi notranjega kompasa bomo lahko izbrali program, ki najbolj ustreza danim razmeram. Vse metaprograme se lahko naučimo z vajo, tako da jih znamo uporabljati v življenju.

Sklep

Življenje je proces, v katerem naj bi vsakdo našel svoje ravnotežje in njegova merila.

Življenje je kot vožnja s kolesom. Ko se ga naučimo voziti, z lahkoto premagujemo razdalje in ovire na poti.

Naučite se videti na pol polne in na pol prazne kozarce in se zavedati njihove polovične vrednosti, hkrati se naučite, da jih boste zaznavali kot celoto.

Alenka Godec Vovk
direktorica podjetja SATIVA d. o. o.

Literatura

Kutschera, Gundl: Tanz zwischen Bewusst- und Unbewusstsein, Junfermann Verlag, 1994.
Robbins, Anthony: Unlimited Power, Simon & Schuster, 1986.
O'Connor, Prior: Successful Selling with NLP, Thorsons, 1995.