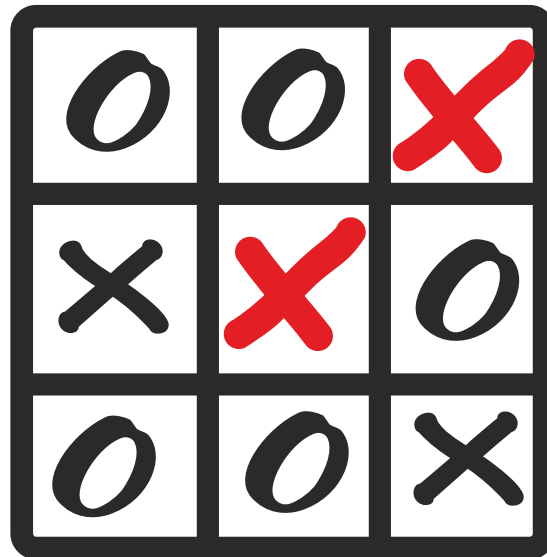


# KAKO JASNO POSLOVNO KOMUNICIRATI?



**Kreirajte nepobjedivu prednost**

**N2SED Coaching nije za ljude koji stoje.  
N2SED Coaching je za ljude koji napreduju.**

**N2SED COACHING:**

**“KAKO JASNO POSLOVNO  
KOMUNICIRATI?”**

**Copyright © 2015. N2SED d.o.o.  
Izdavač: N2SED d.o.o., sva prava pridržana.**

Tekst ovog vodiča ili dijelovi teksta ne smiju biti korišteni u bilo kojem obliku bez pismene dozvole autora ili izdavača. Iznimke predstavljaju kratki članci ili isječci u svrhu recenzija.

# Sadržaj

<b>1. Uvod</b>	4
Što točno očekivati od brošure "Kako jasno poslovno komunicirati?"	4
Koja su vaša uvjerenja vezana uz komunikaciju s drugim ljudima?	5
Koju strategiju koristite za komunikaciju?	6
Koji je konkretan primjer komunikacije s kojom ste nezadovoljni u stvarnom životu?	10
<b>2. Namjera</b>	11
Što točno želite postići?	11
Koju specifičnu potrebu zadovoljavate konkretnom komunikacijom?	12
<b>3. Verbalni model</b>	13
Što je to jasna poslovna komunikacija?	13
Okvir vaše komunikacije	14
Definiranje imenica	15
Definiranje glagola	15
Parafraziranje	15
Zaključak komunikacije	16
<b>4. Mentalno reprogramiranje</b>	19

---

## 1. UVOD

---

### Što točno očekivati od brošure “Kako jasno poslovno komunicirati?”

Najvažnija prednost N2SED Coachinga je svakako brzina kojom ćete doći do rezultata. Fantastično je što u **samo jednom danu** možete svoje komunikacijske vještine pretvoriti u svoju najveću prednost!



“Vrlo progresivan instrumentarij. Na neki način čak i zastrašujuć...nadam se da će se koristiti smo u pozitivnim konotacijama...mogu reći da preporučam svakome.”

**Dejan Nikolovski**

Tehnički direktor, Izoforma-Paneli d.o.o.

Velika većina ljudi želi usavršiti svoje komunikacijske vještine ali ne zbog vještina komunikacije već zbog rasta samopouzdanja, sigurnosti u donošenju odluka, utjecaja u društvu i karizme koja krase vješte komunikatore.

Pošto sada čitate ovu brošuru, i zainteresirani ste za usavršavanje svojih vještina komunikacije, vjerojatno vam je **nije nitko poslao i rekao: "Pročitaj ovo sada!" nego ste je sami odlučili pročitati**, možda ne u cijelosti nego točno onoliko koliko vam treba da primijenite neke od savjeta koje ćete ovdje naći kako bi vaša iduća komunikacija danas bila sjajno iskustvo.

Bilo da je to komunikacija sa slučajnom prolaznicom, poslovnim suradnikom, članom obitelji, osobljem u nekom ugostiteljskom objektu ili nekim trećim. Komunikacija je neizbježna, ali rezultati komunikacije su često nepredvidljivi i mnoge čine nesigurnima.

Primjenom nekih savjeta iz ove brošure, na najbolji način ćete testirati uspješnost i brzinu kojom se može utjecati na svoje komunikacijske vještine i najvažnije, ti rezultati će biti mjerljivi kroz utjecaj na sugovornike koji ćete postići. Testirate li to, bit ćete stvarno jako ugodno iznenađeni i to je potpuno normalno.

Naime, svatko je iznenađen kad vidi i doživi neko novo otkriće i ja vas pozivam da se otisnete na ovo zabavno putovanje koje doživljavate sada, i odmah nakon prvih iskustava, osjetit ćete kako vam se lakoćom povećava broj opcija i mogućnosti primjene ovih novostečenih znanja u svakodnevnom životu.

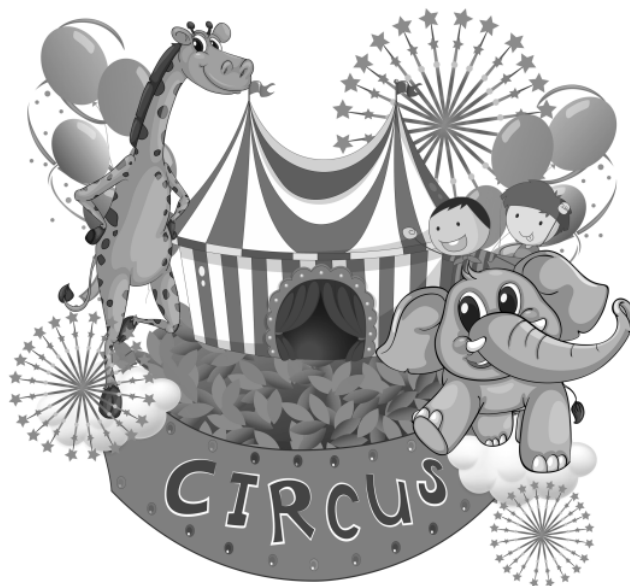
Jednom kada počnete razmišljati na taj način, um se više ne može vratiti na prijašnji opseg razmišljanja u kojem tih novih opcija i mogućnosti ponašanja nije bilo.

### **Koja su vaša uvjerenja vezana uz komunikaciju s drugim ljudima?**

Vjerojatno ste i vi kao djeca voljeli cirkus. Vesele, zabavne, a ponekad i opasne predstave u cirkusu, potiču uzbuđenje, radost, smijeh i razbibrigu. Osobno sam imao sreće živjeti u dijelu grada u koji je mnogo godina uzastopno, svakog ljeta na nekoliko tjedana, dolazio poznati cirkus.

Fascinacija cirkusom bila je fantastičan način provođenja vrućih ljetnih dana i večeri za moje prijatelje i mene. Predstave na trapezu, klaunovi, šećerna vuna, zvukovi cirkuske muzike i povremeno oglašavanje mnogobrojnih predivnih egzotičnih životinja ispunjavali su nam ljetne dane.

Tijekom dana, znali bi odlaziti u cirkuski zoološki vrt, pogledati izbliza neke životinje koje smo vidjeli prvi puta u životu. Među njima, jedna se životinja isticala svojim dominantnim izgledom, pogađate, to je bio slon. Nazovimo našeg slona Maha.



Maha je posjedovala nezamislivo ogromnu snagu, intuiciju koja se mogla osjetiti u njenom pogledu, a uz to je imala fizičku moć pomaknuti cijeli cirkuski šator da je htjela. Postojalo je sigurno vrijeme u njenoj mladosti u divljini i prirodnom staništu, kad je razvijala mudrost i vještinu povezivanja s ostalim slonovima, utjecala na njih kako bi osigurala svoje mjesto u društvu te rješavala situacije i zadatke puno složenije i teže od trenutnih zadataka u cirkusu. Koliko god oni bili teži, sigurno joj je bilo lakše jer sloboda koju pruža rješavanje izazova korištenjem svih raspoloživih sposobnosti jedini je način za napredak. **Sam čin napredovanja u bilo kojem području, znači radost i sreću.**

Neobično je bilo promatrati kako su sada sve te sposobnosti, znanja i mudrost koju je donijela sa sobom, bile vezane tankim konopom za metalni klin zabijen u zemlju...i to je bilo sve što je Mahu držalo i sprječavalo da uopće proba iskoristiti svoju snagu.

Uvjerenje koje se kroz godine utisnulo u njenom umu, uvjerilo ju je kako bude li pomakla nogu, doživjet će bol. Nije razmišljala na način da će bol biti kratkotrajna, a osjećaj slobode koji može doći nakon toga trajan.

### **Koju strategiju koristite za komunikaciju?**

Prije predstavljanja bilo kojeg od alata utjecaja, potrebno je uvidjeti koja su uopće vaša uvjerenja vezana uz komunikaciju s drugim ljudima. Kada komunicirate uspješno, a kada neuspješno? Koju strategiju koristite kako bi komunicirali uspješno, a koju kako bi komunicirali neuspješno?

### **Često razmišljate da se do nekog rezultata može doći na samo jedan način. Je li to istina?**

Na primjer, želite li putovati od Zagreba do Londona, možete to učiniti na više različitih načina. Možete ići avionom direktno, možete ići avionom s presjedanjem u Parizu, možete ići autobusom, možete ići vlastitim automobilom, oni odvažniji to mogu učiniti autostopom, možete ići željezničkim prijevozom...kako god to učinili na kraju je jedino bitno da stignete u London na vrijeme.

Kao što postoje različiti načini dolaska do neke destinacije, tako postoje i različiti načini postizanja nekog cilja. Želite li uspješno komunicirati postoje mnogi načini kako to možete postići.

**Osoba koja posjeduje najviše fleksibilnosti i izbora ponašanja u pojedinoj situaciji, utjecat će jače na konačan ishod komunikacije.**

Ova brošura govori upravo o tome, kako obogatiti svoje ponašanje izborima koji će vam omogućiti veću fleksibilnost kako bi lakše ostvarivali željene rezultate.

Upravo to ćemo učiniti na najefikasniji način korištenjem tehnika od kojih ćete neke svjesno razumjeti dok vam neki dijelovi ovog teksta neće biti u potpunosti razumljivi odmah na svjesnom nivou ali će vaš nesvjesni um u potpunost razumjeti i prihvatiti obrasce koji će vas učiniti još boljim komunikatorima. Tehnologija koju ćemo najviše koristiti je Neuro-lingvističko programiranje (NLP).

**NLP se u svojoj osnovi bavi ekstremom ljudskog ponašanja, a to je izvrsnost i prema definiciji predstavlja tehnologiju modeliranja izvrsnosti.**

Možda toga niste svjesni ali klasnično školstvo koje svi prolazimo, bavi se modeliranjem prosječnosti jer u školi se ne uči kako osvojiti Wimbledon, kako izgraditi vanserijski uspješnu tvrtku, kako biti izvrstan roditelj, kako biti predivan suprug ili supruga, kako biti karizmatičan komunikator, kako imati savršeno zdravlje....to i mnoga druga područja su ekstremni oblici ljudskog ponašanja.

Vrhunski New Code NLP kojem sam predan, obogaćuje izbore ponašanja i optimizira svjesne i nesvjesne resurse koje imamo na raspolaganju kako bi uspješno postigli izvrsne rezultate u odabranom području života.

Naslov ove brošure je "Kako jasno poslovno komunicirati?" pa ćemo iz tog razloga kreirati model izvrsne komunikacije koji ćete uzeti sa sobom i koristiti u svakodnevnom životu.

**Ovaj tekst je napisan s iskrenom namjerom da svima koji ga pročitaju poveća kvalitetu komunikacije i utjecaja koji imaju u društvu.**

Motivacija za pisanje ove brošure proizašla je iz činjenice da bavljenje New Code NLP coachingom i vođenje N2SED radionica za poslovne timove ostavlja malo vremena za pojedinačno, prenošenje znanja uživo, svim zainteresiranima koji zbog raznih životnih obaveza ne stignu doći na naše seminare ili tvrtke u kojima rade još nisu prepoznale važnost i korist zaposlenika koji jasno komuniciraju, samopouzdana pregovaraju koji su zadovoljniji sobom i zbog toga ostvaruju iznadprosječne rezultate.

Ograničenje pisanog teksta je svakako nemogućnost prikaza demonstracija moćnih obrazaca i njihovo uvježbavanje kao što je to slučaj na našim radionicama. U ovom tekstu ćemo više vremena posvetiti lingvističkim obrascima čijim korištenjem možete značajno poboljšati svoje komunikacijske vještine. Ipak, izostavit ćemo dublju analizu korištenih obrazaca zbog jasnoće i lake čitljivosti teksta.

Cjelovito iskustvo stvaranja efikasnih operativnih obrazaca ponašanja moguće je prenijeti isključivo osobnim kontaktom i vježbom u okruženju N2SED radionica i seminara.

“

“Vrlo napredan seminar I sigurno ćemo imati koristi u međusobnoj suradnji kao kolege, a vjerujem jako puno i u prezentaciji i unaprjeđenju prodajnih metoda.”

**Zoran Herc**, dipl.ing.  
Direktor, Izoforma-Paneli d.o.o.



**N2SED radionice i seminari naziva "Nadmoćne poslovne vještine"** sastavljene su na način da svakom polazniku, ovisno o vrsti seminara, daju dostupnost do nekih ili svih tehnika i alata za:

- **samopouzdanje i pregovaranje**
- **jasnu poslovnu komunikaciju**
- **efikasnu organizaciju vremena**
- **magnetski privlačan javni nastup**
- **upečatljive prezentacijske vještine**
- **efikasno operativno ponašanje**
- **ostvarivanje željenih rezultata**
- **kreiranje jedinstvenog prodajnog**

**Brošura koju čitate predstavlja sažetak N2SED radionica i predstaviti će vam jednostavne tehnike i alate, a što duže čitate njihova primjena će vam biti sve lakša i lakša.** Ipak, koliko god jednostavne tehnike bile, potrebna je njihova primjena na dnevnoj bazi kako bi one stvarno donijele moćno samopouzdanje, sigurnost u donošenju odluka i lakoću utjecaja na sugovornike.

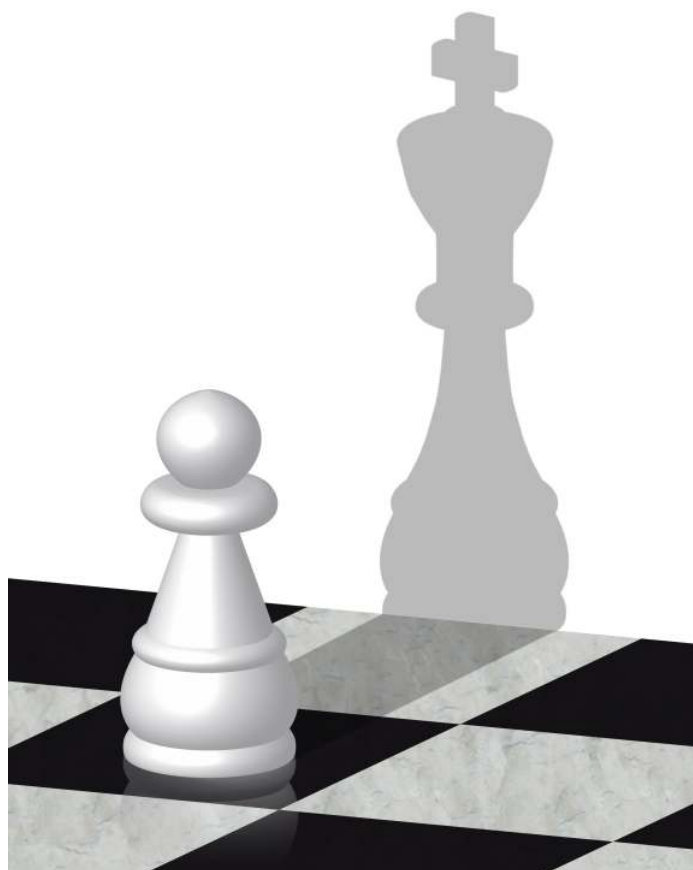
I zbog toga ovo što sada osjećate, neponovljiv je osjećaj kao kad ste bili dijete i iščekivali da vam roditelji kupe finu čokoladnu tortu, šećernu vatu ili sladoled i prije nego što ste ga uopće okusili, dok ste još mislili o tome, mogli ste osjetiti onaj dobro poznati čokoladni miris i slatki okus u svojim ustima. Zapravo samo dok ovo čitate, osjećate okus najfinije torte u svojim ustima...iako torte vjerovatno, uopće sada nema u vašoj blizini.

Isto takvo iščekivanje možda osjećate i sada jer ćete u narednih 15ak minuta okusiti djelić nadmoćnih znanja koja ćete moći odmah primijeniti i osjetiti okus izvrsne komunikacije u njezinoj punini.

Tekst koji slijedi napisan je tako da ga svaki čitatelj doživi na drukčiji način jer svatko će raditi na vlastitom primjeru iz vašeg stvarnog života. Dakle, kako bi osjetili okus izvrsne komunikacije, nećete samo pratiti skup nekih hipotetskih pravila iz savršenog svijeta već ćete dok čitate ujedno i raditi na kreiranju

novih izbora i mogućnosti komunikacije u konkretnom kontekstu iz vašeg stvarnog života. Time ćete postati fleksibilniji i utjecajniiji, takva slika izgleda jako privlačno, zar ne?

Ukoliko to želite, izaberite sada jednu osobu iz vašeg života s kojom NEMATE komunikaciju kakvu biste željeli.



## 2. KOJA JE VAŠA NAMJERA?

---

**Što točno želite postići u komunikaciji s tom osobom?**

Koja će biti specifična korist za vas koju ćete time ostvariti?

Koju će vašu konkretnu potrebu ta komunikacija zadovoljiti?

Većina mislioca navodi sljedeće kao **temeljne ljudske potrebe**:

- **biološke i fiziološke**
- **sigurnost, značaj u društvu**
- **ljubav i pripadnost**
- **osobni razvoj**
- **doprinos**

Dakle, još jednom, koju točno potrebu zadovoljavate konkretnom komunikacijom?

Zašto je to toliko važno?

Definiranje namjere koju želite ostvariti komunikacijom je početni i najvažniji korak koji će vas učiniti nadmoćnim komunikatorom. Da pojasnim, ljudska evolucija je kontinuirani proces prilagođavanja univerzalnim zakonima što nas kao ljudsku vrstu vodi stalnim poboljšanjima.

**Težnja za stalnim napredovanjem, najjača je sila koja pokreće cijeli solarni sustav i sva bića u njemu.**

Ako bolje razmislite o tome postat će vam jasno kako je to upravo i vaše iskustvo, zar ne?

**U svijetu postoji beskonačno mnogo prirodnih zakona i sav napredak čovječanstva počiva na aktivnostima koje su u skladu s tim zakonima.**

Ljudi ne mogu izmisliti prirodne zakone. Oni već postoje, a na nama je samo da ih prepoznamo i počnemo koristiti kako bi ostvarili svoje evolucijske težnje i zadovoljili svoje potrebe. Na primjer, to što brodovi plove, avioni lete ili to što koristite struju ili imate pametni telefon, rezultat je prilagodbe, razumijevanja i korištenja postojećih prirodnih zakona.

Svojom težnjom za napredovanjem i ostvarenjem životnih potreba, iako na prvi pogled sebično, svaki čovjek i živo biće djeluje i podržava evolucijski proces prilagođavanja i stalnog napredovanja.

**Svaka komunikacija koja ima pozitivnu namjeru vašeg napredovanja u prilagodbi prirodnim zakonima i ostvarenju vaših temeljnih potreba ima moć.** Samom činjenicom da ste definirali koja je temeljna potreba koju ostvarujete u komunikaciji s konkretnom osobom otvara prostor ogromnom potencijalu i izborima ponašanja koje ćete primijeniti kako bi tu potrebu ostvarili.

Za sada je bitno da ste definirali svoju potrebu. Ako to niste učinili, koliko god privlačno izgledalo nastaviti čitati ovaj tekst, učinite to sada kako bi vam i nastavak bio još bolje iskustvo.

Definirajte jednu od 6 prije navedenih potreba:

**Temeljna potreba** koju zadovoljavam konkretnom komunikacijom je:

---

### 3. VERBALNI MODEL

---

#### Što je to jasna komunikacija?



"85% vašeg financijskog uspjeha ovisi o vašoj osobnosti i sposobnosti komuniciranja, pregovaranja i utjecaja. Zanimljivo, samo 15% ovisi o vašim tehničkim znanjima."

**Carnegie Institute of Technology**

Prije svega, vaš život se sastoji od beskonačno velikog broja odluka koje možete donijeti. Svaka odluka koju donosite ima neizbježne posljedice i prema tome se kvaliteta vašeg života temelji na kvaliteti odluka koje donosite.

**Jedina uloga koju brošura "Kako jasno poslovno komunicirati?" ima je osigurati da između svih mogućih odluka vezanih uz komunikaciju koje ćete u budućnosti donositi, naučite kako uvijek donijeti najbolju odluku za vas!**

Dok ovo pišem, očekujem upravo to od vas, odluke i uspjeh koji ćete ostvariti toliko značajan da će vas ljudi iz vaše okoline s čuđenjem i oduševljenjem pitati, što se to promijenilo, kako odjednom lakoćom komuniciraš i ostvaruješ ciljeve i vi ćete im tada reći o N2SED Coachingu i ovoj brošuri koja vas je inspirirala.

Svaki rezultat koji u budućnosti budete ostvarili bit će u potpunosti vaša zasluga i to samo zato što ćete naučiti raditi u skladu s jednim od prije navedenih prirodnih zakona.

Znanstvenici na kalifornijskom sveučilištu UCLA predvođeni slavnim profesorom Mehrabian-om, istražili su ljudsku komunikaciju i došli do zaključka: **"93% komunikacije se odvija neverbalno, a samo 7% komunikacije verbalno."**

Ovdje dolazimo do prvog ograničenja koje ima ova brošura, a to je što se ovdje bavimo lingvističkim modelom koji obuhvaća samo 7% komunikacije ali samo neke promjene u vašem govoru i riječima koje upotrebljavate, uzrokovat će značajnu promjenu u kvaliteti komunikacije koju ostvarujete u konkretnom primjeru.

Preostalih 93% neverbalne komunikacije omogućuje **poticanje fenomena nesvjesne povezanosti** između vas i vašeg sugovornika i taj proces detaljno objašnjavamo, a vi ih uvježbavate u praksi na N2SED radionicama "Nadmoćne poslovne vještine".

Jedna od pretpostavki takve komunikacije je da prvo na sugovornika utječemo na neverbalnom nivou kako bi mogli utjecati riječima, dakle na verbalnom nivou.

Usredotočimo se sada na 7% verbalne komunikacije. Cilj koji želimo postići je jasna komunikacija.

Proces koji možete koristiti u svakoj komunikaciji, na primjeru kupovine automobila je sljedeći:

**3.1. OKVIR** - kreiranje okvira namjere. Jedan od načina: "Kažete da ste došli kupiti automobil i kako bih vas što bolje razumio, želio bih vam postaviti nekoliko pitanja, slažete li se?"

**OKVIR VAŠE KOMUNIKACIJE:**

---

---

---

---

---

---

**3.2. DEFINIRANJE IMENICA**- konkretni odgovori na pitanja poput: Koju točno vrstu vozila tražite? Ima li neka specifična boja koja vam se sviđa?, Postoji li točno neki model koji vam se sviđa?, Koje točno karakteristike zahtjevate da vozilo ima?...što više pitanja koja razjašnjavaju imenice i sva pitanja koristite u formi "Koji vam se točno model sviđa"...dakle "Što/Koji točno/specifično ...?"

**PITANJA ZA DEFINIRANJE IMENICA U VAŠOJ KOMUNIKACIJI:**

---

---

---

---

---

**3.3. DEFINIRANJE GLAGOLA**- konkretni odgovori na pitanja poput: Kojom metodom financiranja namjeravate kupiti automobil?, Na koji način ste kupili automobil koji sada vozite?...u procesu postavljanja pitanja koja definiraju glagole želite doći do strategije koju osoba namjerava koristiti ili je koristila u sličnim situacijama, čime prikupljate vrijedne informacije.

**PITANJA ZA DEFINIRANJE GLAGOLA U VAŠOJ KOMUNIKACIJI:**

---

---

---

---

---

**3.4. PARAFRAZIRANJE** - postupak kojim ponavljamo sve što je osoba rekla na sljedeći način: "Razumijem da želite kupiti automobil, crvene boje, ....na leasing kao i vaš prethodni automobil...., je li to istina?»

\* Parafraziranje je dio verbalnog modela u kojem pokazujete da ste saslušali osobu, razjasnili najvažnija pitanja koja ona ima i pitanjima u kojima ste koristili riječi "točno" i "specifično" pomogli toj osobi da sama sebi pojasni što u stvarnosti želi. Najvažnije što ste ovakvim pristupom napravili je izbjegavanje "pretpostavljanja".

Ovaj pristup koliko god jednostavno izgleda najefikasniji je način za jasnu komunikaciju jer prisjetite se koliko ste puta u poslovnom okruženju čuli “mislio sam...”, “pretpostavila sam...”, “izgledalo je kao da ste....”

Suosnivač neuro-lingvističkog programiranja, John Grinder mi je tijekom edukacije u jednom razgovoru naglasio **“Pravovremena jasna komunikacija je krvotok svake tvrtke.”**

\* Paradoks je taj da u današnjem užurbanom poslovnom ritmu, malo tko ima ovakav pristup jer se mnogo stvari jednostavno misli ili pretpostavi (najčešće krivo), a ne razjasni sa sugovornikom.

### **REČENICA ZA KORIŠTENJE KOD PARAFRAZIRANJA:**

---

---

---

---

---

**3.5. ZAKLJUČAK-** nakon parafraziranja slijedi zaključivanje komunikacije na sljedeći način: “Kad bi vam naša tvrtka ponudila točno to što tražite (mogu se ponoviti glavne stavke) kad bi se odlučili za kupovinu?”

### **ZAKLJUČAK VAŠE KOMUNIKACIJE:**

---

---

---

---

---

Kako bi povezali ovu točku s prethodnom, vaša namjera je pružiti vrhunsku uslugu klijentu, prodati mu točno onakvo vozilo koje traži i time zaraditi plaću/proviziju i osnažiti vašu financijsku poziciju što će vam omogućiti zadovoljenje jedne od vaših temeljnih ljudskih potreba.



Sada imate definiranu vlastitu namjeru s kojom ulazite u komunikaciju, definirali ste namjeru sugovornika, a postavljanjem specifičnih pitanja ste došli do važnih detalja i strategije koju vaš sugovornik koristi u sličnim slučajevima. Nakon toga ste napravili model kojim ćete sve parafrazirati te zaključiti komunikaciju.

Uz to vaš komunikacijski model ćemo sada obogatiti s još dva pomoćna pitanja koja će vam puno pomoći za pojašnjenje čestih obrazaca komunikacije (na N2SED radionicama obrađujemo 13 različitih obrazaca komunikacije):

\* Kako bi pomogli osobi da definira i razjasni svoju namjeru- "Što točno želiš time postići?"

\* Kad primjetite da osoba koristi mnogo puta riječi poput "moram, ne mogu, nemam izbor, nije moguće...itd."- "Kako bi izgledalo kad bi mogla?", "Kako bi izgledalo kad ne bi trebao?", "Što te sprječava da to učiniš sada?"

Pomoćnim pitanjima pomažemo osobi da pronađe informaciju koja joj nedostaje kako bi mogla obogatiti svoj izbor ponašanja i pronaći neke nove mogućnosti.

Važno je da na taj oblik komunikacije ljudi generalno nisu navikli u svom životu i samo korištenje verbalnog modela i pomoćnih pitanja na dobrobit vašeg sugovornika, stvara temelje za nesvjesnu povezanost s vama.

**Sad imam pitanje za vas: "Koliko lako bi bilo primijeniti stečena znanja iz ove brošure prilikom vaše sljedeće komunikacije s konkretnom osobom koju ste zamislili?"**

**"Kako bi točno izgledalo kad bi mogli uspješno komunicirati s njom ili njime?"**

Kada sam to prvi puta u životu testirao, rečeno mi je: "Zamislite to sada i opazite kako vam se raspoloženje ali i položaj tijela promijenio pri samoj pomisli kako bi izgledalo kad bi komunikacija s tom osobom zvučala onako kako vi želite!"

I upravo tako je i bilo, vjerujem da i vi upravo doživljavate isto iskustvo. Ako sam u pravu, čitajte dalje, jer ljudi često govore da mnoge stvari u životu odlučujemo prema intuiciji, feeling-u...tako je i u komunikaciji. S nekim ljudima komuniciramo "kao da hodamo po žici", jedan krivi potez i evo nas u zaštitnoj mreži uz uzdah publike.

S druge strane, često se s nekim osjećamo toliko blisko da nam komunikacija ide kao "med i mlijeko" ili još jednostavnije kao "kava s mlijekom", zar ne?

## 4. MENTALNO REPROGRAMIRANJE

Sada slijedi dio u kojem ćemo omogućiti vašim ogromnim nesvjesnim resursima sudjelovanje u procesu pripreme za vašu iduću komunikaciju s odabranom osobom. Kako bi to učinili, važno je da sada napravite sljedeće:

Pronađite mjesto na kojem ćete idućih 5 minuta biti potpuno sami i koristite računalo, tablet ili pametni telefon.



Ova procedura ima 5 koraka:

**Korak 1.** Na računalu, tabletu ili pametnom telefonu otiđite na YouTube web stranicu ili aplikaciju i u potražite "circus music". Nakon što je pronađete, odaberite prvi izbor i stisnite pauzu.

**Korak 2.** Zamislite vašu posljednju komunikaciju s navedenom osobom i gledajte je u prostoru ispred sebe kao crno-bijeli film. Ako je ispred vas zid, gledajte je na zidu, ako ste na otvorenom definirajte dio prostora koji zaokuplja okvir u kojem se odvija film vaše zadnje neuspješne komunikacije.

**Korak 3.** Otiđite na zadnju scenu te komunikacije, znači kad je vaša neuspješna komunikacija završila i kad se rastajete ili prestajete komunicirati s odabranom osobom i zaustavite film tj. zamrznite sliku. Slika je još uvijek crno-bijela.

**Korak 4.** Zatvorite oči i zamislite kako ste veliku zamrznutu sliku pretvorili u sliku veličine tanjurića za kavu i dodajte sad toj umanjenoj zamrznutoj slici boju.

**Korak 5.** Na pametnom telefonu pritisnite “play” na odabranoj “circus music” i uz zvuk te muzike, počnite vrtiti unatrag film vaše komunikacije na umanjenoj okrugloj sličici. Dakle, sve što vi i vaša sugovornica ili sugovornik govorite je nerazumljivo i ide unatrag, hodate unatrag, a sve je to popraćeno zabavnim cirkuskom muzikom. Vrtite taj film unatrag i dođite što prije do prve scene, prije nego što je ta komunikacija počela.

Možete to učiniti, sada!

Što smo točno sada učinili?

**Reorganizirali ste vaše mentalne slike na način da je sada kreirana praznina koju će nesvjesni um ispuniti novim, boljim izborima i mogućnostima za Vas koje ćete uvidjeti kad ponovno uđete u konkretan kontekst komunikacije.**

Kao što i sami znate, postoje svjesni i nesvjesni um. Svjesni um koristimo za svjesno razumijevanje, a nesvjesni um za razumijevanje svjesnog razumijevanja. Ipak često puta dolazi do svjesnog nerazumijevanja stvari koje na nesvjesnom nivou razumijete kao što je to načinjeno dijelovima ovog teksta.

I zato što više pokušavate brinuti o vašem načinu komunikacije to se bolje osjećate jer razumijete da što ste stariji, više iskustva imate i što više pokušavate zaustaviti sprječavanje činjenice da jedino što vam preostaje učiniti jest da osjećate se sjajno i zadovoljni ste sobom zbog svojih vještina komunikacije, možda ne sada zahvaljujući N2SED brošuri već onda kad to stvarno odlučite.

Jedini pravi pokazatelj uspješnosti opisanog modela je njegova primjena u praksi i rezultati koje ćete dobiti. Nakon što primijenite neke od opisanih tehnika, mjerite razliku u kvaliteti komunikacije.

Ovim snažnim komunikacijskim modelom omogućeno vam je kreiranje novih izbora i mogućnosti koje možete testirati danas, odmah, već za 5 minuta u bilo kojoj komunikaciji što znači da ćete početi lakše ostvarivati svoje poslovne ali i privatne ciljeve.

Činjenica je da možda vama ili vašem poslovnom timu N2SED coaching i radionica "Nadmoćne poslovne vještine" nije nužno potrebna sada i bez obzira na to, razumljivo je kako jasna i pravovremena komunikacija predstavlja krvotok svakog rastućeg poduzeća, a oni zaposleni koji su vješti komunikatori, zadovoljniji su sobom i ostvaruju iznadprosječne rezultate.

**Brošura "Kako jasno poslovno komunicirati?" predstavlja upravo to, pozivnicu za vas da se sjajno osjećate i obogatite svoju komunikaciju novim mogućnostima i izborima te da dok budete pili svoju iduću kavu s mlijekom, razmislite o konkretnoj primjeni ovih tehnika.**



Ljudi često govore: "**Lijepa riječ i zlatna vrata otvara**" što je u potpunosti točno i iskreno vjerujem kako su vam ovdje stečena znanja probudila nove mogućnosti koje sada jasno i glasno govore: "**Otključajte zlatna vrata natprosječne komunikacije u vašem životu!**"



"Iz N2SED Coachinga, dobila sam mjerljive rezultate ... i mogu reći da sada neke probleme rješavam brže i da dobivam puno bolje rezultate."

**Višnja Željeznjak**

Direktorica, Logit internet usluge d.o.o.

Većina zainteresiranih nas kontaktira putem e-maila koristeći kod „**THE33**“:

[\*\*jasam@n2sed.hr\*\*](mailto:jasam@n2sed.hr)

ili jednostavno posjetom web stranice:

[\*\*www.n2sed.hr\*\*](http://www.n2sed.hr)

## TKO JE N2SED COACH?

---

Igor Mošič, dipl.oec. je vlasnik tvrtki YabadooIT Marketing: [www.yabadooit.com](http://www.yabadooit.com) i N2SED: [www.n2sed.hr](http://www.n2sed.hr) koje se bave **kreiranjem modela uspješnog ponašanja i ostvarivanja željenih rezultata na području marketinga i prodaje**. Na temelju svog 17 godišnjeg iskustva u prodaji i marketingu, proširio je svoja znanja naprednim poznavanjem digitalnih marketing platformi Google AdWords i Analytics te Facebook.

U lipnju 2013. godine, klijent YabadooIT Marketinga za digitalni marketing, farmaceutska tvrtka Oktal-Pharma d.o.o. nagrađena je za **Najbolju strategiju digitalnog marketinga** unutar farmaceutske grupacije Pierre Fabre koja djeluje u 130 zemelja svijeta s preko 10.000 zaposlenih.

U suradnji s Ricount projektom Sveučilišta u Rijeci, kao autor je sudjelovao u izradi online video edukacijskog programa "Facebook u poslovanju": [www.yabadooit.com/sistem/](http://www.yabadooit.com/sistem/)

Programom "Facebook u poslovanju" kreiran je model sa 33 video lekcije koji odgovara na pitanje: **"Koji je najbrži i najefikasniji način za uspješno uvođenje Facebook-a u poslovanje?"**

**Igor Mošič je NLP Master Practitioner i International New Code NLP Coach, educiran i certificiran osobno od strane John Grinder-a, suosnivača NLP tehnologije, Carmen Bostic St. Clair i Michael Carroll-a.**



[www.n2sed.hr](http://www.n2sed.hr)