



GRUPA  
**ACTIVE CHANGE**

Witamy serdecznie w drugim numerze **Magazynu Rozwoju Osobistego**, który współtworzą **Grupa Active Change** oraz **Instytut Psychoedukacji i Rozwoju Integralnego**. Postanowiliśmy połączyć siły w drodze do wspólnego celu - jakim jest Twój pełny rozwój. Chcemy dzielić się z Tobą wiedzą z różnych dziedzin, w których się specjalizujemy czyli: coachingu, umiejętności społecznych i zawodowych, psychologii oraz psychoterapii.

Zapraszamy Cię do rozwoju! Z nami polubisz zmiany.

*Bo jedyną pewną rzeczą jest ciągła zmiana!*

Co zawiera **piąty** numer?

Artykuł

Str. 2

*Przed publikacją...*

Recenzja

Joanna Hadam

Str. 5

*Brian Tracy - „Osobowość Lidera”*

Narzędzie coachingowe

Str. 6

*Proces integrowania tożsamości*

Życzymy miłej lektury!

Grupa Active Change

Instytut Psychoedukacji i Rozwoju Integralnego

# Przed publiką...

## Artykuł

Od czasu do czasu zdarza Ci się pewnie mówić coś do większej liczby słuchaczy. Warto więc pamiętać o kilku prostych zasadach, które stanowią podstawę ciekawych wystąpień publicznych.



1. Bądź świadom(a) swoich monologów czy dialogów wewnętrznych. Szanuj je, ale nie ulegaj im. To tylko Twoje przekonania – niekoniecznie są zgodne z rzeczywistością. Dlatego lepiej mieć pozytywne myśli dotyczące wystąpień publicznych niż zamęczać się negatywnym gadaniem do siebie. Przykładowy zestaw użytecznych przekonań: "szanuję siebie i innych", "możemy się dobrze bawić", "to, co mam do przekazania jest ważne dla mnie i może być dla kogoś prezentem", "ludzie potrzebują lidera", "co wartościowego mogę przekazać innym?"...
2. Ważnym nawykiem jest zdecydowane odcięcie się od samoograniczających wykrętów. Jeśli będziesz unikać sytuacji ekspozycji społecznych, lęk przed wystąpieniami będzie się utrzymywał. Dobrą metodą są wypowiedzi w stylu: "Dziękuję, że to właśnie ja zostałem wybrany(a) do wypowiedzi na ten temat, bo w tej dziedzinie mogę coś powiedzieć" (nawet jeśli nie do końca to prawda). Nasza podświadomość dość dobrze reaguje po takiej pozytywnej zapowiedzi. Skup się na tym, że jesteś wyjątkową osobą z indywidualnym punktem widzenia, a więc każde Twoje zaistnienie na forum jest ćwiczeniem dla Ciebie, a dla uczestników możliwością ubogacenia się.
3. Twoje wystąpienie powinno mieć jasną strukturę: Wstęp – Rozwinięcie – Zakończenie. To najprostsza drabinka, dzięki której łatwo i szybko możesz zbudować kilkuminutową

wypowiedź. Możesz to rozwinąć w postaci: Zaintrygowanie – Udowodnienie – Podsumowanie/puenta. I już wzbudzasz pozytywną reakcję u słuchaczy. Pamiętaj też, że zwięzłe wypowiedzi są lepiej odbierane niż "pływanie" czy co gorsza "plątanie się" w temacie.

4. Utrzymuj kontakt wzrokowy ze słuchaczami. Stworzy to autentyczną więź oraz pozwoli Ci kontrolować atmosferę i wpływ, jaki masz na ludzi. Pomoże też obniżyć napięcie i zmniejszy ryzyko zanudzenia słuchaczy przez "gadanie do sufitu".
5. Mów plastycznie, obrazowo - nie tylko słowami, lecz również ciałem. Uwielbiamy historyjki i nigdy z tego nie wyrastamy. Słuchacze zapadają w trans, a mózg tworzy wtedy sugestywne obrazy. Modulując odpowiednio tonem głosu, robiąc pauzy i używając gestów działasz cuda.
6. Używaj gestykulacji zgodnie z tym, co mówisz. Opisując coś słowami, opisz to również gestem. W ten sposób budujesz spójność komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Ruch ciała pozwoli Ci też na większe rozluźnienie i swobodniejszy oddech, poprawiając tym samym rytmikę wypowiedzi. Niektórzy nie zwracają uwagi na gesty, a wtedy ich ciało zaczyna się kołysać, co nie wywołuje najlepszego odbioru. Pobaw się świadomie gestem i zobacz, jak wpływa na słuchaczy.

7. Stój stabilnie (na dwóch nogach) i prosto. Oczywiście unikaj sztywności. Stabilna i zarazem swobodna postawa ciała umożliwi poprawne oddychanie, naturalną gestykulację, a dla Twojej i słuchaczy podświadomości jest to sygnał opanowania i pewności siebie.
8. W przypadku tremy lub zaskoczenia (np. nieoczekiwanym pytaniem), może pojawić się zablokowanie, określane jako "pustka w głowie". Sprawdzoną metodą powrotu do tematu może być świadome powiedzenie czegoś, co umysł dobrze zna, np. "pamiętam, gdy byłem małym dzieckiem...", "potrzebuję zebrać myśli, bo to ważne temat/pytanie..." albo "czasem myślę sobie o...". Delikatna dygresja pozwoli Ci znaleźć połączenie z tematem. W ten sposób podświadomość rozluźnia się w znajomym sobie obszarze i odblokowuje się nasza kreatywność.
9. Wybaczaj sobie potknięcia automatycznie i nie zapominaj o poczuciu humoru. Kto powiedział, że wystąpienia publiczne to jakiś doskonały i specjalny sposób komunikacji?! Twoi słuchacze oczekują spotkania z człowiekiem, a nie z "idealnym mówcą", "guru" czy "prezenterem". Popatrz przez chwilę na siebie oczami słuchacza i zadaj sobie pytanie: "co chciałbym, aby ta osoba powiedziała, żeby się z nią zaprzyjaźnić?" 😊
10. Ćwicz, baw się, trenuj. Wystąpienia publiczne nie są trudniejsze od jeżdżenia na rowerze, segregowania książek czy jedzenia nożem i widelcem. Po prostu wymagają działania, aż mózg przyzwyczai się do tej czynności. Od dziecka pojawiasz się przed ludźmi i komunikujesz się z nimi – teraz rób to z przyjemnością.

Zakończył się Kurs Umiejętności Liderkich. Zobacz kilka zdjęć z warsztatów:





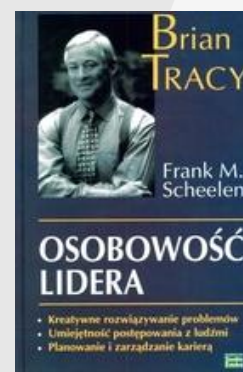
# Osobowość Lidera

## Brian Tracy

Recenzja

Joanna Hadam

Brian Tracy – jest prezesem Brian Tracy International oraz jednym z najbardziej znanych na świecie autorów i mówców, specjalizującym się w zagadnieniach z zakresu osiągnięcia sukcesu, zarządzania i przywództwa. Podróżował po wielu krajach, napisał ponad 40 książek, stworzył ponad 350 edukacyjnych programów audio i video, a każdego roku prowadzi wykłady dla ponad 250 tys. osób. Mając 30 lat zaczął studiować ekonomię, a potem pracował jako konsultant i trener dla wielu wiodących korporacji (m.in. IBM, Ford, McDonnell Douglas, Hewlett-Packard).



Podobno o tym, jakie są podstawowe cechy przywódcze dyskutowano już 6 wieków przed Chrystusem. I wtedy i teraz do głównych cech lidera zalicza się: wiarę we własne siły, obiektywizm, harmonię, odwagę, wizję, poczucie odpowiedzialności, wytrwałość, elokwencję, umiejętność nawiązywania kontaktów z innymi ludźmi.

Czasy dzisiejsze stawiają przed nami duże wyzwania, na sproście którym już nie wystarczają wypróbowywane do tej pory strategie. Potrzeba bowiem szczególnych kompetencji, maksymalnego wysiłku intelektualnego i emocjonalnego, aby nie tylko dopracować samego siebie, ale często również umiejętnie przewodzić innym.

„Jesteś tym, kim jesteś. I jesteś taki z powodu wyborów i decyzji, które podjąłeś w dotychczasowym życiu. Naturalnie możesz zacząć podejmować nowe, trafniejsze decyzje. Jeśli zaczniesz już dzisiaj – znajdziesz klucz do największych sukcesów i zostaniesz liderem”...

Brian Tracy wychodzi z założenia, że każdy z nas ma ogromny potencjał. Zadaje więc kilka pytań: w jaki sposób wykorzystać go najbardziej optymalnie, jak budować osobistą strategię skutecznego przywództwa, gdzie leżą nasze priorytety i wreszcie co robić, aby skutecznie motywować innych, aby osiągnęli najlepsze wyniki.

„Siła lidera leży w fundamentach jego osobowości, wyznawanych przez niego podstawowych wartościach, a potem wystarczą proste techniki zarządzania własnym potencjałem”.

W związku z tym, że **„bycie liderem – to charakter – nie stanowisko”** – twoja koncepcja samego siebie musi być naprawdę mocna. Zamiast rozczulania się nad sobą – Tracy proponuje odpowiedzialność, zamiast usprawiedliwień lub przrzucania winy na innych – poszukiwanie rozwiązań, zamiast negatywnych emocji – zdrowy dystans, zamiast zwątpienia i chandry – język afirmacji i wizualizacji oraz pozytywny monolog wewnętrzny. Autor zadaje również czytelnikom nową dietę umysłową: w miejsce witamin – pozytywne, mentalne proteiny, tj. działania które pobudzają i rozwijają umysł: czytanie książek, słuchanie wykładów, obserwacja (podglądanie) ekspertów.

Czytając „Osobowość lidera” miałam momentami wrażenie, że autor – jako ekonomista – bardzo lubi cyfry. Znajdziemy tutaj w związku z tym m.in: 7 zasad postępowania, 4 zaklęcia, regułę siedmiu „R”, regułę trzech „O”, 4 cechy zdrowej osobowości, ale również wiele bardzo sugestywnych metafor czy porównań (np. drzewo negatywnych emocji) oraz parę zadań do wykonania.

A jeśli nazwiesz już siebie samego liderem – Tracy radzi, abyś jako lider koncentrował się na rozwiązaniach, a nie na problemach; starał się zawsze o nowe pomysły, zadawał pytania, podejmował się nowych zadań, w każdej sytuacji szukał dobrych stron.

Ale... czy naprawdę jesteś/będziesz/chcesz być... LIDEREM?

**„Będziesz tym, kim sam siebie w życiu uczynisz”...**

# Proces integrowania tożsamości

## Narzędzie coachingowe

Zintegrowana tożsamość wyraża się w spójności między życiową misją (powołaniem), wyznawanymi wartościami, zdobytymi umiejętnościami i widocznymi zachowaniami. Nie ma rozdźwięku między osobą a jej czynami – mówimy potocznie o takiej osobie, że "jest na właściwym miejscu", lub "ma szczęście robić to, co lubi". Zwykle jest to małe dziecko lub osoba dojrzała.

Kiedy jesteśmy spójni, pojawia się harmonia w naszym życiu. Wszystko albo "samo się układa", albo "łatwo przychodzi". Wszechświat wydaje się nam sprzyjać, patrzymy optymistycznie na rzeczywistość, a organizm lepiej funkcjonuje. Czujemy się szczęśliwi.

Kiedy jesteśmy niespójni, pojawia się chaos, niepewność, złość i lęk. Wszystko "sprzysięga się przeciwko nam", albo "idzie jak po grudzie". Świat wydaje się wrogi, ludzie nieuczciwi albo nieprzyjemni. Dominuje pesymistyczne myślenie, a i zdrowie coś szwankuje. Czujemy się nieszczęśliwi.

Zapraszamy do małej refleksji nad swoim życiem. Poniższy coachingowy zestaw pytań, oparty jest o model poziomów logicznych Roberta Dilts'a. Począwszy od środowiska, w którym funkcjonujemy, pytania schodzą w kierunku coraz głębszych pokładów osobowości. Chodzi o to, aby odkryć, co tak naprawdę jest naszym prawdziwym "ja". "Ja", które realizuje się na wszystkich poziomach.

1. W jakiego rodzaju **środowisku** jesteś w stanie być całkowicie „sobą”? Kiedy i gdzie czujesz się najbardziej bliski autentycznemu „ja”? Jaki jest **kontekst, w którym jesteś szczęśliwy**?
2. Jakie szczególne **zachowania** i **czynności** najbardziej wyrażają to, kim jesteś? Co takiego konkretnie robisz, co powoduje, że czujesz się najbardziej sobą? Jakie twoje **działania możesz uznać za bliskie twojemu sercu**?



3. Jakie posiadasz **umiejętności**, które uważasz za ważne? Jakie **zdolności** i umiejętności najbardziej według Ciebie wyrażają to, kim jesteś? **Co potrafisz i co możesz** (albo co myślisz, że potrafiłbyś albo mógłbyś)?
4. Jakie **przekonania** i **wartości** najlepiej odzwierciedlają prawdziwego ciebie? Dlaczego robisz to, co robisz? Co cenisz najbardziej? Jakie przekonania zapewniają podstawową motywację dla twoich przemyśleń i działań?
5. Jakie są twoje podstawowe **role**, które pełnisz i chcesz je realizować? **Kim jesteś**, biorąc pod uwagę twoje przekonania, wartości, umiejętności i zachowania? Co jest twoją istotą? (Możesz myśleć w kategoriach metafory lub symbolu).
6. **Bez czego nie mógłbyś żyć**? Jaki jest twój cel w największej, globalnej perspektywie? Czemu lub komu podporządkowujesz wszystkie swoje działania? **Jaka jest twoja misja lub powołanie**?



GRUPA ACTIVE CHANGE

# Szkoła Profesjonalnego Coachingu

Szkoła Profesjonalnego Coachingu jest całościowym programem szkoleniowym, umożliwiającym **zdobyć wiedzę i umiejętności niezbędnych dla uprawiania działalności w zakresie wspierania ludzi w rozwiązywaniu ich problemów i osiągnięciu rozwojowych celów**. SPC przygotowuje również grunt do działania w obszarze zarządzania, edukacji i pomocy psychologicznej.

## Szkolenie adresowane jest dla osób, które:

- swoją przyszłość zawodową chcą związać z coachingiem lub innymi formami pracy z ludźmi (jako menadżer, trener, doradca, konsultant, terapeuta, wychowawca, etc.)
- chcą pracować z pasją jako profesjonalści w swojej branży
- mają dużą motywację do rozwoju osobistego
- chcą nauczyć się, w jaki sposób efektywnie pomagać innym
- chcą rozwinąć swoje zasoby i umiejętności interpersonalne
- są zdecydowani być naprawdę dobrymi coachami

## Cele szkolenia:

- zdobycie praktycznych umiejętności w zakresie prowadzenia coachingu
- rozwinięcie swoich umiejętności inter- i intrapersonalnych
- poznanie efektywnych metod pracy z ludźmi
- doświadczenie zmiany coachingowej "na sobie"
- ukształtowanie postawy profesjonalnego coacha

## Metodologia:

- miniwykłady i prezentacje
- ćwiczenia indywidualne i grupowe
- odgrywanie ról
- dyskusje
- case study
- praca z kamerą
- indywidualny coaching
- praktyki



## Absolwenci SPC będą posiadali:

- Gruntowną znajomość teorii coachingu
- Umiejętność stosowania coachingu w praktyce
- Świadomość odpowiedzialności za profesjonalizm w relacji coachingowej
- Wysokie kompetencje interpersonalne
- Umiejętność inspirowania i wspierania zmian u klienta

Więcej informacji oraz zapisy na naszej stronie internetowej [www.activechange.pl](http://www.activechange.pl)