

KAKO
I ZAŠTO TE

NLP

VODI DO VRHA



ENERGY HOUSE

Vrhovi su nam najdalji onda kada nam nisu važni i mislimo da ih ne zaslužujemo.

Najdalji su onda kada mislimo da su rezervisani za „tamo nekog“ i „da nismo mi te sreće“. Tada se samo naziru i čekaju nas da prosanjamo o onom životu koji bismo imali kada bismo ih dosegli. Malo su nam bliži kada ih bolje upoznamo i upoznamo ljude koji su već tamo ili su jako blizu. Kada počnemo da ih proučavamo i da ih istinski zavolimo, kada ih se ne plašimo. Najbliži su nam onda kada počnemo da im verujemo, kada počnemo da ih krojimo po svojim merama i da ih pravimo od svojih ljubavi i talenata. Najbliži su nam onda kada poverujemo da na vrhu i nije neka velika gužva, da ima mesta i za nas. A na samom vrhu smo onda kada prihvatimo da svako ima svoj, jedinstven i najlepši vrh koji pripada samo njemu i da je za rezervaciju bilo potrebno samo da poverujemo da vrhovi i nisu tako daleko.

Neuro-lingvističko programiranje (NLP) vas uči kako da sami sebi približite vrhove.

A kako to kompanija Energy House radi kroz 9 modula saznajte u nastavku.



MODUL 1
BASIC





Način na koji komunicirate određuje kvalitet međuljudskih odnosa koje stvarate.

Upravo zbog toga su Komunikacijske veštine tema kojom počinjemo NLP Practitioner edukaciju.

Kroz Komunikacijski model spoznaćete na koji način ljudi biraju i pamte informacije koje dobijaju iz spoljašnjeg sveta i kako na osnovu njih stvaraju sliku o njemu. To će vam pomoći da bolje razumete ljude sa kojima saradujete, privatno i poslovno, i da sa tim novim uvidima kreirate svoj odnos sa njima.

Da biste svoju komunikaciju produbili i da biste izgradili odnos poverenja sa njima, pomoći će vam tehnika Raport. Postizanje određenog dogovora između dvoje ili više ljudi ne podrazumeva njihovo isto mišljenje po pitanju određene teme niti je potrebno da se sviđaju jedno drugom. Sve što je potrebno jeste atmosfera poverenja i uvažavanja u tom razgovoru što lako postizete korišćenjem Raporta.

A kada to uspete, razumećete iz kog razloga oni određene stvari rade uvek na isti način, šta je to što ih motiviše, kako pamte i povezuju stvari, na koji način vrednuju rezultat svog i tuđeg rada, koliko im je informacija potrebno da bi izvršili neki zadatak ili stvorili sliku o nečemu i još puno toga.

Kako bi za sve stvari koje radite u svom životu bilo korisno da imate svrhu ili nameru, tako i za komunikaciju, bilo da je u pitanju kafa sa prijateljima ili poslovni razgovor.

Upravo iz tog razloga se na ovom modulu obrađuje i tema Ciljevi. Cilj komunikacije je prvi korak u komunikaciji, a pravilno definisanje tog cilja je preduslov za njegovo ostvarenje. Tehnikom pravilnog postavljanja cilja počecemo priču o ciljevima koja će se provlačiti kroz svaki od narednih modula.

Kako biste još dublje upoznali sebe i svoje sagovornike, otkrivanjem njihovih Reprezentativnih sistema i Metaprograma bićete u mogućnosti da govorite jezikom koji oni najbolje razumeju.





Janko
CVETKOVIĆ

Marketing Manager,
Beograd

"Nakon coaching-a sa trenerima Energy House-a koji mi je posle samo par sesija otkrio ,top 5" komunikacijskih caka koje su dale instant rezultate, prirodno, želeo sam još više i odlučio da se ne dvoumim: krećem na taj čuveni NLP o kome svi pričaju. Prva stanica mi je bila naravno NLP Basic.

Fenomenalne tehnike i puno praktičnih vežbi za samo jedan vikend.

Dve nedelje nakon treninga sedeo sam u jednom kafiću u raportu sa samim sobom, prisećao sam se svih situacija nakon Basic-a u kojima sam uspešno testirao sve usvojene tehnike, alate, savete i znanja i dokazao sebi da ,ovo radi". ,Otkopao" sam NLP, postavio temelje uspešne komunikacije, a sada gradim dalje, sebe, život kakav želim."



MODUL 2

TEHNIKE

VRHUNSKJE KOMUNIKACIJE



Komunikacija je temelj svakog dobrog odnosa, a kvalitet vaših odnosa, određuje kvalitet vašeg života.

2

Zato je tema drugog modula posvećena još detaljnijim vještinama komunikacije.

Preduslov uspješne komunikacije i temelj svakog dobrog odnosa je Raport. Umeće izgrađivanja dobrog raporta je proces uspostavljanja i održavanja odnosa međusobnog poverenja i razumevanja između vas i vaših sagovornika. Ključni proces u izgrađivanju raporta, a koji ćete naučiti na ovom modulu, je verbalno i neverbalno usklađivanje sa sagovornikom. Ljudi koji se slažu, dok komuniciraju, međusobno se usklađuju tako što spontano nastoje da imaju iste položaje tela, pokrete ruku, da imaju slične pokrete i izraze lica kao njihov sagovornik.

Nakon što uspostavite raport i uskladite se sa sagovornikom, nastavak procesa komunikacije je Praćenje. Praćenje ne znači obavezno slaganje sa drugim ljudima, već razumevanje njihovog sveta. Kada naučite kako da razumete i pratite položaj tela, gestikulaciju, način na koji se sagovornik izražava i šta je ono što je njemu važno, tada uspostavljate međusobno poverenje i naklonost.



Nakon toga imate mogućnost da predstavite neku svoju ideju, kažete ono što je vama važno i povedete komunikaciju u vama željenom pravcu. To vam omogućava Vođenje.

Ono što dodatno produbljuje veštinu dobre komunikacije jeste Kalibriranje, odnosno primećivanje specifičnih stanja u stavu tela, boji kože, izrazima lica i kvalitetu glasa sagovornika, koje kada naučita da prepoznate, mogu vam pokazati povezanost između onoga što vidite i emocionalnog stanja vašeg sagovornika. Stanje u kom je ponašanje osobe u potpunosti u skladu sa njenim mišljenjem, verovanjima i delovanjima naziva se Kongruentnost.

Kada želite da pred neke važne situacije, sastanke, prezentacije budete u dobrom stanju, da upravljate sopstvenim emocijama i kada želite da u svakom trenutku imate pristup svim resursima koji su vam potrebni, to vam omogućava Sidrenje.

2





Milica

RADOJEVIĆ

Operations
manager, Beograd

"Drugi modul je na mene uticao jako pozitivno, otvorio vrata ka svetu savršene komunikacije, dao više samopouzdanja u razgovoru.

Sada znam jasno i precizno da kažem, tražim ono što želim. U tome mi dosta pomažu reprezentativni sistemi, pomoću kojih sam shvatila da nismo svi isti, da svako ima svoj sistem rada i da nije pogrešno ako nije isti kao moj. Sada ih razumem.

Tehnikom Sidrenja mogu sebe da dovedem u koje god stanje poželim. Uz konkretne alate i praksu, olakšala sam sebi život."





MODUL 3

***DUBINSKE SPOZNAJE I NESVESNA
KOMUNIKACIJA***

Lingvistika je veoma važan deo NLP-a, jer od toga koje jezičke obrasce koristimo zavisi kakav će biti ishod naše komunikacije.



3

Svi jezički obrasci koji se koriste u NLP-u modelovani su od najboljih komunikatora koji su postizali izvanredne rezultate u pregovaranju i psihoterapiji.

Postavljanje pitanja sagovorniku može da nas dovede do 3 potpuno različita ishoda. Možemo da naiđemo na otpor i ne dobijemo nikakav odgovor, možemo da uđemo u konflikt i dobijemo odgovor koji nije pravi ili možemo da postavimo pravo pitanje na pravi način i dobijemo pravi odgovor.

Metamodel ili Metapitanja nas uče kako da dobijemo informacije iz dubinske strukture jezika, tj. kako da dođemo do pravog odgovora. Ovaj model nastao je modelovanjem Virdžinije Satir, jedne od najpoznatijih porodičnih terapeuta svih vremena, i sastoji se iz niza veoma jednostavnih pitanja podeljenih u kategorije. Korišćenjem ovih pitanja na pravi način, moći ćete da povedete i usmerite svaki razgovor onako kako bi bilo najbolje za vas i vašeg sagovornika.

Kako ulazimo dublje u strukturu jezika i kako sve više ovladavamo svojim govornim sposobnostima, uvođenje Miltonovog modela nam daje neograničene mogućnosti pri vođenju treninga i klijenata, u radu sa decom kao i tokom bilo kog javnog nastupa. Nastao je modelovanjem Milтона Eriksona, psihijatra koji je ostavio veliki trag u kliničkoj hipnoterapiji i porodičnoj terapiji.

U radu sa klijentima, Milton Erikson je koristio hipnotičke govorne obrasce kojima je omogućavao svojim klijentima da zaobiđu svoj svesni um i usmere svoju pažnju na nesvesni um. Miltonovi govorni obrasci su odlična tehnika za prevazilaženje treme jer vam omogućavaju da ostanete u stanju takozvanog spoljašnjeg transa i ne uđete u unutrašnji dijalog sa samim sobom.



3



Zoran

CVETKOVIĆ

**NLP Geštalt Coach,
Niš**

"Neverovatni treći modul mi je doneo značajnu preciznost u komunikaciji.

Uz pomoć Meta pitanja prolazeći kroz Neurološke nivoe dolazio sam do vrlo korisnih informacija o sagovorniku.

I sada su mi Meta pitanja najkorisniji alat u poslovnoj komunikaciji."





MODUL 4

**PREPOZNAVANJE
I USMERAVANJE EMOCIJA**

A close-up photograph of a woman's face, smiling, with her eyes covered by a large, glossy red heart. She is holding the heart with both hands. The background is a solid orange color.

Mi kreiramo svoje iskustvo tako što informacije koje dobijamo iz spoljašnjeg sveta primamo preko naših čula.

Ove slike, zvukove i osećanja koja percipiramo zovemo Modaliteti. Unutar svakog od ovih modaliteta moguće je stvarati vrlo male razlike. Te razlike se nazivaju Submodaliteti.

Submodaliteti su naši lični kodovi na osnovu kojih pridajemo značenja svojim sećanjima, utiscima, doživljajima sveta oko nas. Nije moguće išta pomisliti niti se bilo čega setiti bez submodaliteta. Da li ćete nešto doživljavati kao značajno ili beznačajno, pozitivno ili negativno, zavisi od njih.

Jedna od karakteristika submodaliteta jeste da možete da ih menjate, što znači da na taj način možete da promenite strukturu sopstvenog iskustva. Iako ne možete da menjate sadržaj nekog prošlog iskustva, samom promenom njegove strukture, njegovih submodaliteta, menjate i svoj odnos prema njemu. Ono što ćete naučiti na ovom modulu jeste kako da promenom vaših submodaliteta menjate neželjene i neprijatne emocije koje su povezane sa prošlim događajima.

4

Kada naučite kako da upravljate svojim emocijama, onda sve situacije koje vam se dešavaju počinjete da percipirate drugačije. Da biste izvukli što više iz neke situacije i iskustva, potrebno je da prikupljate informacije sa što je više moguće različitih tačaka gledišta ili iz različitih pozicija. Uz pomoć tehnike „Perceptualne pozicije“ shvatićete na koji način možete da proširite svoj pogled na određenu situaciju, kako da bolje razumete stavove i mišljenja drugih ljudi i kako da pogled na određenu situaciju i informacije koje posedujete o njoj sagledate na drugačiji način, iz nekoliko različitih pozicija.

Onda kada želite da nekom date povratnu informaciju o tome kako ponašanje te osobe utiče na vas i kako se vi osećate povodom toga, tu je Feedback. Kada dajete konstruktivan feedback (pozitivan ili negativan) opisujući ponašanje osobe, tada feedback primaocu omogućava učenje, samospoznaju, nove opcije i izbore, napredak i razvoj.



4



Dušanka
JOVIČIĆ

Zamenik direktora
predškolske ustanove,
Beograd

"Četvrti modul je za mene bio izuzetno značajan jer sam naučila da sve situacije koje mi se dešavaju sa drugim ljudima, a nisu mi baš prijatne, sagledam ne samo iz svoje pozicije, već i iz pozicije drugih ljudi.

Na taj način sam naučila da širim svoju percepciju i menjam svoj pogled na svet.

Takođe sam shvatila i da ja zaista mogu da upravljam svojim emocijama i učinim sadašnji trenutak onakvim kakav želim da bude."



A close-up photograph of a person's hand holding a red dart with a silver tip, poised to throw it at a target. The target is a circular board with concentric yellow and black rings, resting on a desk. In the background, a person's hands are visible typing on a laptop keyboard, which is slightly out of focus. The overall scene suggests a focus on precision and goal-setting in a professional or business context.

MODUL 5

CILJEVI

5

Za sve uspešne ljude zajedničko je to što u svakom trenutku imaju jasan cilj pred sobom.

Kada pomenemo uspešne ljude i ciljeve, većina prvo pomisli na poslovni uspeh. Ali ciljevi se ne postavljaju samo za posao niti su uspešni oni ljudi kojima je poslovni uspeh jedini uspeh. Ciljeve postavljamo za svaku životnu oblast posebno, a počinjemo od toga što detaljno sagledamo sadašnje stanje praveći Inventar svog života.

Ovaj modul mnogi smatraju prekretnicom na celoj edukaciji, jer sa ovim modulom počinje kreiranje budućnosti kakvu želite. Otkrivanjem onoga što zaista želite a zatim pravilnim definisanjem cilja ovladaćete jednostavnim a u isto vreme izuzetno korisnim tehnikama koje vam mogu potpuno promeniti život ili osnažiti put na kome se trenutno nalazite.

Tehnikama Vizualizacije svojim ciljevima dodaćete emociju koja je zapravo i ključ koji vas povezuje sa vašim ciljem, a kada osetite tu povezanost realizacija će postati mnogo jednostavnija.



Pronalaženjem Resursa u vama samima, u vašoj ličnoj istoriji, vašim uspesima i neuspesima, kao i u spoljašnjem svetu (u osobama koje poznajete, knjigama i informacija do kojih možete da dođete) pronaći ćete glavne stubove koji će poneti vaše ciljeve. Što budete bili precizniji u postavljanju ciljeva to će se krajnji ishod više poklapati sa onim što ste na početku definisali. Upravo tu preciznost daće vam vežba Kreiranje vizije po Anthony Robbins-u, jednom od trenutno najpoznatijih NLP trenera i motivacionih govornika na svetu.

U NLP-u postoji metafora koja opisuje način na koji ljudi memorišu vreme u svojim glavama i zove se Vremenska linija. Mi ćemo vam otkriti kako izgleda vaša vremenska linija i opisati neke od dinamičnih procesa koji se javljaju kada ljudi sa različitim vremenskim linijama rade zajedno. Ako su vam u sadašnjem trenutku često nabacani neprijatni trenucim iz prošlosti ili brige o budućnosti koju isčekujete, pa vam je zbog toga teže da se fokusirate na ono što u tom trenutku radite ili niste slobodni da uživate i da se opustite, vežbom Raspremanje sadašnjosti naučićete kako da svoju sadašnjost posvetite samo onome što u tom trenutku radite pomerajući prošlost i budućnost na ona mesta kojima i pripadaju.

5





Marija

PETROVIĆ

Stomatolog, Niš

"Često smo kroz današnji sistem vrednosti naučeni da se "prilagodimo", da zadovoljimo formu. Iz nepoznatog, bar meni, razloga ta forma je počela da se znatno više ceni od suštine. E tu je kvaka kod ciljeva, kad pišeš ciljeve nema tu forme, ako se trudiš da zadovoljiš samo formu cilj će i ostati na tom nivou.

Tvoja suština ostaće neispunjena a samim tim i cilj.

Dugo sam se pitala zašto mi neke stvari idu lagano, od ruke, a za druge, ma koliko mi bile " bitne", nisam nalazila motiv da ih završim do kraja. Na kraju sam shvatila da je stvar u suštini. "





MODUL 6

***UVERENJA, VREDNOSTI I VEŠTINE
SAVREMENOG LIDERA***



**Vrednosti su nešto što nam je veoma važno.
One podstiču naše akcije i utiču na to da li ćemo
nešto uraditi.**

Razumevanje šta nekog motiviše, poznavanje kriterijuma na osnovu kojih neko donosi svoje odluke, kao i razumevanje zašto se neko u vezi sa nečim oseća na određeni način su vrlo važne informacije.

Razumevanje iz kog razloga ljudi nešto rade je ono što razlikuje izvrsnost od prosečnosti. Na ovom modulu ćete otkriti koje su vaše najznačajnije vrednosti i već tada ćete znati da li živite u skladu sa oni što vam je važno. Ukoliko ne živite, vreme je da donesete drugačije odluke i izbore.

Zajedno sa vrednostima, još jedan od vodećih principa koji daje značenje, motivaciju i usmerenje u našim životima su Uverenja. Svet oko sebe vi gledate na način koji podržava vaša uverenja. Kakva će biti vaša uverenja, zavisice od vašeg vaspitanja, obrazovanja, prethodnih iskustava.

Kada postanete svesni svojih uverenja i njihovog uticaja na vaš život, imate mogućnost izbora. Možete da izaberete da verujete u ono u šta želite da verujete. Preispitivanjem dosadašnjih uverenja, utvrdićete da li su vam bila korisna. Ona koja nisu bila korisna, naučićete kako da promenite od ograničavajućih u podržavajuća.

U procesima učenja, promene, komunikacije... postoji prirodna hijerarhija koju nazivamo Neurološki nivoi (NLN nivoi). Zapravo, samo naše postojanje može se posmatrati kroz šest različitih nivoa i svaka promena u našem životu dešava se na svim nivoima istovremeno. Uz pomoć Neuroloških nivoa, shvatićete na koji način vaše okruženje, ponašanje i delovanje, vaše sposobnosti i strategije, uverenja i vrednosti i vaš identitet utiču na vaše rezultate i život koji živite. NLN nivoi pružaju mogućnost da na drugačiji način organizujete svoje iskustvo. Omogućavaju vam da svaku vašu nameru, ponašanje, životnu situaciju ili cilj sveobuhvatno sagledate, analizirate i menjate kako biste postigli željene promene.





Ivana

KOMAREK

Učiteljica, Jagodina

"Na 6. modulu sam shvatila i naučila kako da podržim sebe na putu promena. Moj krug sreće se pokrenuo time što sam dublje razumela da pre svega moram da razumem i definišem svoj sistem vrednosti.


Kriva promene mi je pomogla da vidim gde najčešće zastajem i alati na ovom modulu su mi pomogli da krenem dalje na sledeću lestvicu razvoja. Ako vas interesuje kako, odgovor je krajnje jednostavan i predstavlja lično, intimno iskustvo. To je preuzimanje lične odgovornosti za svoj život. Moj život je rezultat mojih izbora. Ono što mi se ne sviđa sada znam kako da promenim."



The background is a white surface covered with various hand-drawn business diagrams and sketches. These include a bar chart with an upward-trending arrow, a line graph with a 100% label, a pyramid diagram, a circular diagram with percentages (40%, 10%, 30%, 50%, 35%), a target diagram with the word 'Target', a flowchart with a 'Check' box, a diagram with 'Production' written below it, a diagram with 'IDEA' written inside a lightbulb, a diagram with 'Solution' written above it, and a diagram with 'Key' written inside a central circle connected to other circles labeled 'F', 'D', 'G', and 'B'. A glowing lightbulb is positioned on the right side of the image, with a sketch of a lightbulb inside it. The text 'MODUL 7' is written in white on an orange rectangular background in the upper left. The text 'MODELI I STRATEGIJE USPEHA' is written in large, bold, orange letters across the center of the image.

MODUL 7

MODELI I STRATEGIJE USPEHA



Na ovom modulu nastavljamo da se bavimo Metaprogramima, jer koliko dobro poznajete ljude sa kojima saradujete i prepoznate pozicije na kojima će oni pokazati svoj puni potencijal, toliko ćete jak tim moći da izgradite.

7

Neki ljudi više vole da slede unapred utvrđene korake kako bi obavili određeni zadatak, dok drugi odlično plivaju u vodama improvizacije i plan ih samo zbunjuje, neki ljudi odlično predviđaju izazove i rešavaju stvari pre nego što se one dese a drugi će biti motivisani svojim neuspehom nakon kog će uslediti dobri rezultati. Kako u timovima funkcionišu ljudi sa različitim metaprogramima i kako ih je najbolje rasporediti u timu naučićete na ovom modulu.

Walt Disney je jedan od najkreativnijih ljudi svih vremena i njegova specifična strategija kojom je nakon što bi došao do fenomenalne ideje krenuo u njenu realizaciju, postala je predmet izučavanja Robert Dilts-a. Neko od nas je odličan Sanjar, ima toliko kreativnih ideja a malo koju na kraju sprovede u delo. Neko je pak odličan Realizator, kaži šta treba i napraviće plan, ali malo je njegovih ideja.

Neko treći je odličan Analitičar, neći će mogući nedostatak u planu zahvaljujući kome bi plan zaista i bio uspešan na kraju ali će biti toliko kritičan da mu ni jedan plan neće nikada biti dovoljno dobar. Dobra strategija podrazumeva da u sebi probudimo sva tri, a kako je to radio Disney naučićemo kroz njegovu Strategiju kreativnosti. Vežbom Prepoznavanje uspešne strategije modelovaćete sami sebe u uspešnim strategijama i otkrićete sve one “sitnice” koje vas dovode do željenih rezultata.

Kako bi bilo kada biste sa lakoćom sklapali svaki dogovor, kada biste umesto sukoba mišljenja imali konstruktivnu razmenu mišljenja i kada bi se ta razmena mišljenja na kraju završila postignutim dogovorom na obostrano zadovoljstvo? Nekad nas nesmotrenost u pregovaranju, naročito u poslu, može skupo koštati. Da to ne bi bio slučaj, same pripreme za pregovaranje kao i sam trenutak Pregovaranja su veoma važni i treba im posvetiti posebnu pažnju. Ukoliko na početku postavite što bolji okvir za pregovore utoliko ćete kasnije morati manje da od toga odstupate.





Jovana
SMILJKOVIĆ

Master ekonomista,
Niš

"Posebno mi je bila zanimljiva Diznijeva strategija kreativnosti, jer sam naučila da sveobuhvatno sagledam projekat. Ova vežba mi je pomogla da shvatim da svako od nas ima "tri mala čovečuljka" u sebi, koja se mogu kombinovati, tako da na kraju svaki projekat ispadne vrhunski. Osvestila sam da je čovečuljak zvani "sanjar" kod mene najizraženiji i kako bi bilo koji projekat bio uspešan, trebalo je dodati mu i čovečuljke realistu i analitičara. Razvila sam i realističnu crtu koja mi je pomogla da napravim plan realizacije, preduzmem potrebne korake i pronađem sve resurse.

I na kraju, kako sanjar u meni ume da se često i zanese, Diznijeva strategija mi je pomogla da razvijem i ulogu analitičara koji mi kaže šta nije dobro i na čemu još treba raditi."



MODUL 8

***ENERGIJA I
BALANS***



Koliko često vam se dešava da ostanete bez energije zbog stresa, obaveza ili nekih ljudi. Često nije dovoljan ni san ni hrana da bismo se napunili energijom.

Zato na ovom modulu učimo kako da se brzo i efikasno energizujemo svakog dana, štitimo od negativnosti i svoju stvaralačku energiju usmeravamo ka željenim ciljevima.

I kao što samo ime kaže, na ovom modulu se bavimo energijom i našim Energetskim centrima.

Energetski centri preko kojih se naše telo snabdeva životnom energijom nazivaju se Čakre. Imamo ukupno sedam čakri, svaka ima svoju boju i frekvenciju. Na blokadu rada svake čakre utiču određene emocije, a u toku ovog modula ćete saznati tačno koje emocije koju čakru blokiraju. Do usporavanja rada čakri dolazi zbog neispravnog načina života na svim nivoima – neispravne hrane, negativnog načina razmišljanja, nagomilavanja negativnih emocija.

8

Jedan od najlakših načina da se energizujete je kroz disanje. Vežbom „Piko – piko“ disanje naučićete kako da izdahom izbacite tešku i negativnu energiju, a udahom udahnete stvaralačku energiju. Kako biste održali svoju vitalnost i uspostavili balans, „Pokretanjem čakri“ naučićete kakao da vaši energetski centri uvek rade i na taj način imate i osećate energetski balans.

Često se dešava da nam neki teški i nerazjašnjeni odnosi da nekom osobom crpu veliku količinu energije. Tehnikom „Energetskog isceljivanja odnosa“ prekidate tu energetsku zavisnost i nakon procesa osećate oslobađanje. A „Chi ball“ ili „Energetska lopta“ vam pomaže da budete zaštićeni i imate na raspolaganju sve resurse koji su vam potrebni.

Pokretanjem i balansiranjem energije ostvarujete i ispoljavate sav svoj potencijal, pokrećete kreativnu i stvaralačku energiju koja vas vodi ka ostvarenju svega onoga što u svom životu želite da živite i ostvarite.



8



Ljiljana

BUNJAC

Osnivač ReStart
Project, Beograd

"Osmi modul NLP Practitioner mi je posebno ostao u srcu jer, pored toga što je zaokružio sve stečene informacije na prethodnim modulima u celinu, povezao je i moje unutrašnje, drugo ja na energetskom nivou.

Posebno sam oduševljena buđenjem unutrašnje energije i potencijala i emocijama koje su nastajale u vežbama.

Prava kruna za kraj!"



MODUL 9

***INTEGRACIJA I
SERTIFIKACIJA***



Dakle, odvojite jedan vikend mesečno i posvetite ga izučavanju korisnih metoda, alata i znanja koja će vam olakšati i poboljšati život na svakodnevnom nivou.

Ukupno 9 meseci po jedan vikend mesečno i „Voila!“ – dok trepnete nalazite se na poslednjem danu edukacije, stojite svečani i nasmejani ispred svoje grupe i pričate im o neverovatnim otkrićima do kojih ste došli, o prevaziđenim izazovima i ostvarenim ciljevima.

Poslednja dva dana vašeg uzbudljivog putovanja posvećena su integraciji naučenog, kao i podsećanju na put razvoja i učenja koji ste prošli tokom edukacije.

I naš Energy House tim je tu uz vas, sa ponosom vas bodrimo na putu ka vašim vrhovima ka kojima ste punom brzinom krenuli.



Razmišljaš da kreneš **KA VRHU?** Kreni na **NLP.**

Saznaj sve dodatne informacije o
Energy House-u, trenerima i edukaciji
na sajtu www.energyhouse.life

Piši nam na email info@energyhouse.life
ili pozovi +381 62 240 828 (Janko Cvetković)



ENERGY HOUSE



Osvoji svoje
vrhove!

