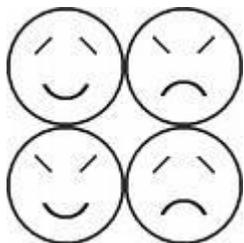


Hrvatska Komora
Zdravstvenih Radnika



INSIGHTS

I RAZUMIJEVANJE RAZLIČITOSTI
U POSLU ZDRAVSTVENIH
DJELATNIKA



Miljenko Bošković

OD 4 BOJE....

crveni



vatra-crveni

izravan
smion
pozitivan
borben
inicijativan

plavi



zemlja-plavi

oprezan
točan
distanciran
analitičan
formalan

zrak-žuti

izražajan
optimističan
ovoren za novo
uvjerljiv
dinamičan

žuti



voda-zeleni

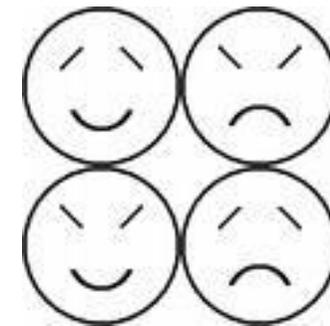
pouzdan
brižan
smirujući
strpljiv
opušten

zeleni





POVIJESTI PROUČAVANJA LJUDSKOG PONAŠANJA



U staroj Grčkoj, Hipokrat, otac moderne medicine počeo je zapažati da brojni njegovi pacijenti imaju slične karakteristike. Jedna je skupina stalno pokazivala određen uzorak ponašanja, dok su druge skupine pokazivale posve drukčije tipove ponašanja. Kada su jednom Hipokrat i njegovi učenici utvrdili kojoj skupini pripada određena osoba mogli su najaviti njezine odgovore. Ljude možemo podijeliti u četiri "temperamenta":



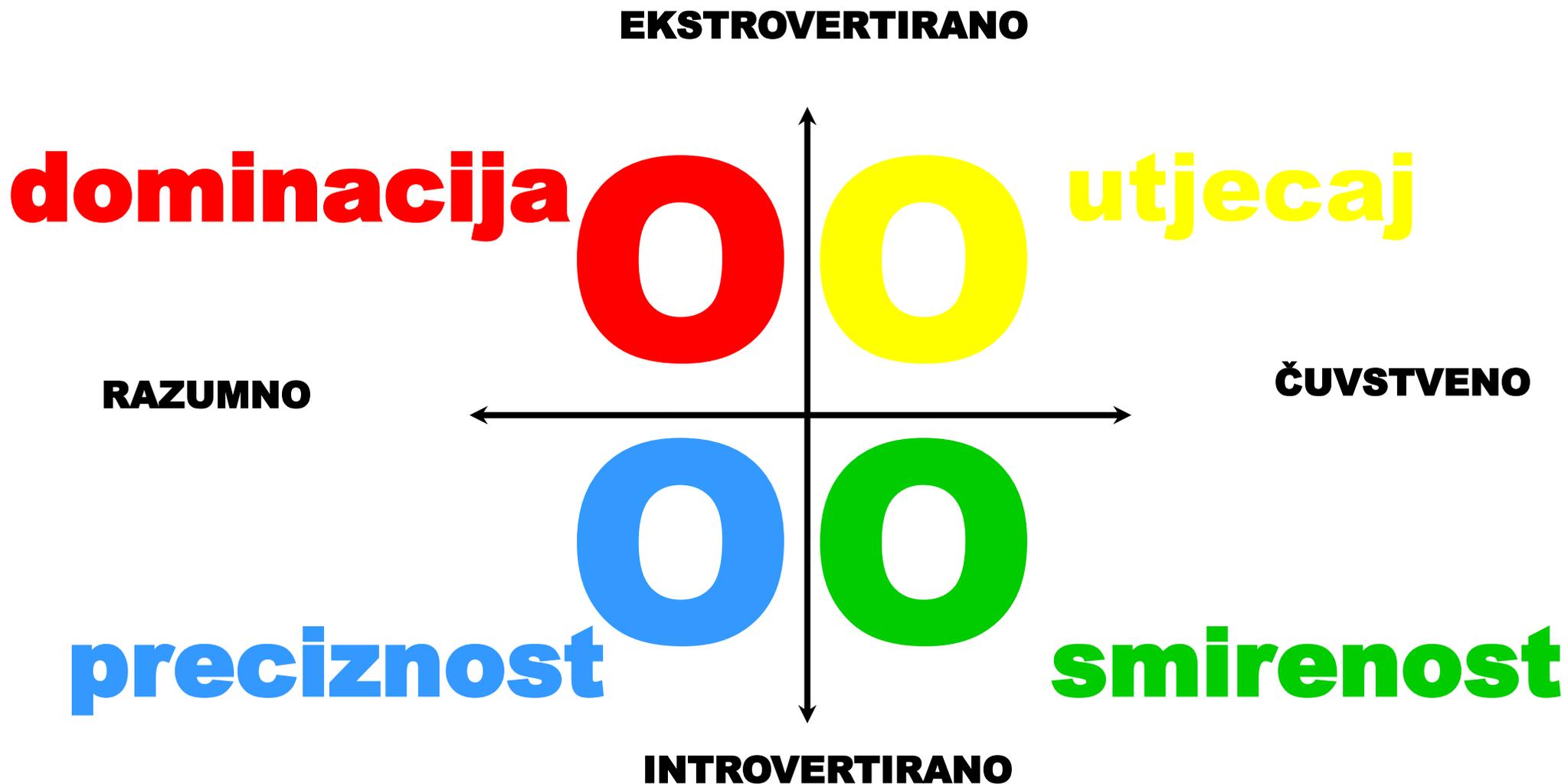
POVIJESTI PROUČAVANJA LJUDSKOG PONAŠANJA



Ljude koji su glasni, optimisti i koji vole zabavu, nazvali su Sangvinike; prirodne vođe i one zapovjednički nastrojene nazvali su Kolerike; one koji su voljeli red te su težili promjenama raspoloženja, Hipokrat je nazvao Melankolike; a one koji su radije stajali sa strane i podredili se željama drugih, nazvali su Flegmatike.



Model ponašanja



dominacija što?

Stil: Usmjereni na zadatak/rezultat
Opis: Dominantan, Aktivan, Konkretan
Simbol: Uskličnik (Energični u svemu)
Slogan: 'Just do it!'
Osnovne potrebe: Izazov, Kontrola, Izbor
Uloga: Voditi/bit odgovoran za ishod



POZNATI CRVENI:
Margaret Thatcher

Stil: Usmjereni na zadatak/rezultat
Opis: Kompetentan, Točan, Pozoran
Simbol: Upitnik (Traže razlog/svrhu akcije)
Slogan: 'Measure twice-cut once'
Osnovne potrebe: Odgovori, izvrsnost, vrijednost
Uloga: Biti koncentriran i konzistentan



POZNATI PLAVI:
Albert Einstein

preciznost

zašto?

tko?

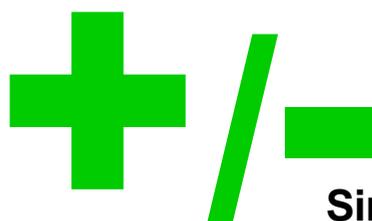
utjecaj

Stil: Usmjereni na ljude
Opis: Inspirativan, Utjecajan, Impulzivan
Simbol: Zvijezda (Nastoje biti u centru)
Slogan: 'Don't worry-be happy!'
Osnovne potrebe: Priznanje, Potvrda, Popularnost
Uloga: Uvjeriti druge u svoje stavove



POZNATI ŽUTI:
Oprah Winfrey

Stil: Usmjereni na ljude
Opis: Smiren, Stabilan, Pomagač
Simbol: Plus-minus (Unose ravnotežu)
Slogan: 'Don't arock the boat'
Osnovne potrebe: Sigurnost, Odobravanje, Priznanje
Uloga: Osigurati podršku da se posao obavi



POZNATI ZELENI:
Mahatma Gandhi

kako?

smirenost

komunikacijski stilovi

direktan

prijateljski

Vrlo su orijentirani na rezultat, vrednuju efikasnost, ne okolišaju, ponekad gube strpljenje sa neodlučnim klijentima

Druželjubivi su, taktični i obzirni prema klijentu, znaju ga inspirirati i uvjeriti u ono što nude, ponekad su površni i nekonzistentni

PRISTUP:

Ovaj ... je dobro za Vas.

PRISTUP:

Ljudi kažu za ovaj ...

(Bez čavrljanja, 'prijedi na stvar')

(Osobniji kontakt, humor, šira perspektiva)

Detaljni i organizirani, klijentu osiguravaju predvidljivost, slijede zadane procedure, ponekad premalo fleksibilni

Sposobni su razviti odnos lojalnosti i povjerenosti s klijentom, uporni su, spremni na rutinu, ne vole česte i brze promjene u odnosima

PRISTUP:

Ovaj je dobra investicija.

PRISTUP:

Ovaj će Vam pomoći da...

(Praktičan pristup, činjenice i koristi)

(Realističan pristup, korak-po-korak)

pedantan

pomagački

Razlike u spoznaji

"Kada bi nam neko božanstvo dalo mogućnost, da se vidimo onakvima kakvima nas vide drugi, izbjegli bismo mnoge greške i riješili se nepotrebnog razmišljanja," Robert Burns

Kako bi nas drugi mogli vidjeti



plavi

neelastično
nepovjerljivo
hladno
rezervirano
neodlučno

crveni

Agresivno
vlasnički
požurujući
nestrplivo
oholo



savjesnost



oprezan
točan
promišljeni
znatiželjan
formalan

dominantnost



zahtjevan
odlučan
snažne volje
ustrajan
stvaran



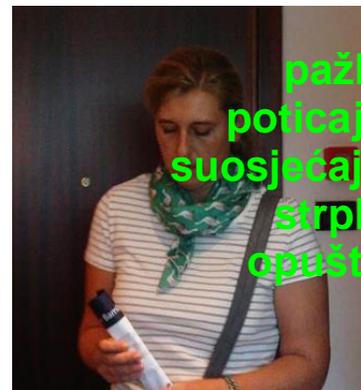
poslušno
indiferentno
žilavo
ovisno
nespretno

zeleni

nervozno
uzbudljivo
indiskretno
ekstravagantno
prebrzo
žuti



pažljiv
poticajan
suosjećajan
strijljiv
opušten



ljubazan
otvoren
uvjerljiv
komunikativan
Oduševljavajući

poticajnost



Vaše prirodne emocije, strahovi i reakcije

crveni: *dominantan*
emocija: *ljutnja*
strahovi: *da ga netko*
iskoristi
reakcija: *boriti se*



plavi: *savjestan*
emocija: *zabrinutost*
strahovi: *kritika rada*
reakcija: *izbjegavanje*



žuti: *inicijativan*
emocija: *pretjerivanje*
strahovi: *socijalno*
odbijanje
Reakcija: *bijeg*



zeleni: *postojan*
emocija: *uvredljivost*
strahovi: *gubitak*
sigurnosti
reakcija: *toleriranje*



Svi mogu "rješavati probleme"! Kako im Vi pristupate?

Kako svaka boja pristupa istom zadatku i projektu?
Slušajte i gledajte različite načine postupanja.

crveni tip

- ◆ reagira
- ◆ djelotvorno
- ◆ odlučno
- ◆ čvrsto



plavi tip

- ◆ procjenjujući
- ◆ analitičan
- ◆ planira
- ◆ kritičan



žuti tip

- ◆ inspirirajući
- ◆ povjerljivo
- ◆ eksperimentirajući
- ◆ smirujući



zeleni tip

- ◆ čekajući
- ◆ reflektirajući
- ◆ primjenjujući
- ◆ izbjegavajući



**«Mudrost nikada ne zaboravlja da sve stvari imaju dvije strane.»
C. G. Jung**

Prirodne tendencije

Vođenje drugih izravnošću

pretjerivanje

Previše vrši pritisak

stres

nedjelotvornost i neodlučnost



Prirodne tendencije

Samostalnost putem

savjesnosti

pretjerivanje

Preispituje previše

stres

Iznenadjenja i neočekivano



Prirodne tendencije

Interakcija s drugima

Pretjerivanje

Previše priča

stres

Dosada i rutina



Prirodne tendencije

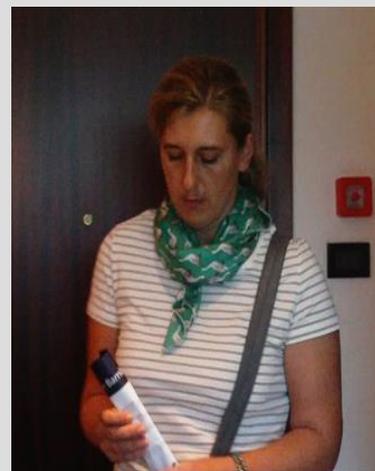
Služi tuđim ciljevima

pretjerivanje

Prečesto je suglasan

stres

Bezobzirnost i nestrpljenje



Stres i priroda

Vaša je prva reakcija na stres, vjerojatno, proživljavanje Vaše dominantne boje. Drugim riječima, crveni postaju još crveniji - izravniji (osorni), agresivniji ... Isto vrijedi i za druge boje.

Stoga stres možete dobro odmjeriti ako se upitate u kojoj mjeri proživljavate svoju primarnu boju -moguće je rješenje u tome da se malo povučete i «posudite» nešto od boje nasuprot Vašoj.

Zeleni je, primjerice, sklon pod utjecajem stresa previše toga tolerirati ili prečesto biti suglasan. Stres bi mogao razgraditi tako da bude izravniji i da brzo pristupi problemima (crveno ponašanje).



plavi

crveni



Kod pretjerivanja:
paraliza
birokratski
neosoban

Prednost:
analiza
sistematičnost
distanciranost

Prednost:
Okrenutost
zadacima
dominacija
neovisnost

Kod pretjerivanja:
neosoban
otresit
nekooperativan



Kod pretjerivanja:
izbjegavanje konflikta
ovisnost
stupanje u mjestu

Prednost:
diplomatičan
stabilan
postojan

Prednost:
utjecajan
brz tempo
velika
preglednost

Kod pretjerivanja:
loš slušatelj
nestrpljiv
nepraktičan



zeleni

žuti



Sažetak

- Svaki je stil vrijedan
 - **CRVENI**– donosi izvršenje i poticaj
 - **ŽUTI**– donosi nove ideje i energiju
 - **ZELENI**– donosi objektivnost i koheziju
 - **PLAVI**– donosi cjelovitost i preciznost
- Stil je samo promatrano ponašanje pojedinca:
Ne govori ništa o njegovu karakteru ili stavovima!
- Uvijek nastojte stvoriti 'win-win' situaciju: Svatko može biti uspješan u poslu neovisno o svojem stilu
- Izbjegavajte 'ladice': "A-ha, ti to tako radiš jer si 'crveni'!"

Pauza !



KOJI PRIRODNI KVADRANT VRIJEDI ZA VAS?



**crveni
dominantan**

vatra-crveni

izravan
smion
pozitivan
borben
inicijativan

savjestan
plavi

zemlja-plavi

oprezan
točan
distanciran
analitičan
formalan



**žuti
inicijativan**

zrak-žuti

izražajan
optimističan
ovoren za novo
uvjerljiv
dinamičan

voda-zeleni

pouzdan
brižan
smirujući
strpljiv
opušten

**zeleni
postojan**

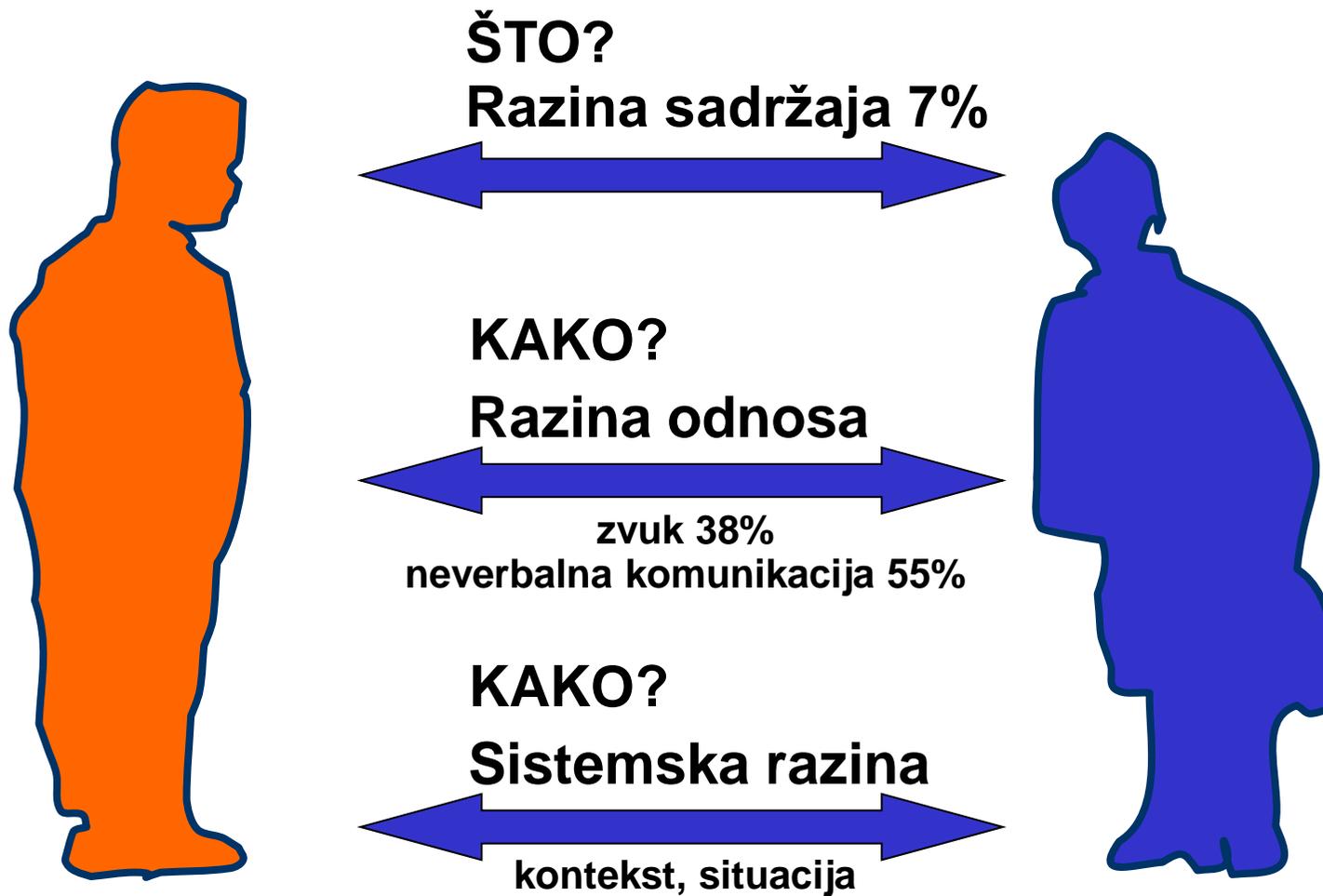


Komunikacija i NLP

Profesor Albert Mehrabian je znanstvenim istraživanjem iznašao da položaj tijela, geste i pokreti imaju udio u uspostavljanju komunikacije od 55 posto, vokalne osobine glasa u 38 posto. Dakle, ukupno 93 % informacija mi dobivamo od naših sugovornika preko naših osjetila ! Preostalih 7 % odnosi se riječi, sadržaj koji nam sugovornik govori.

- Važnost osjetile izoštrenosti dobiva još na većem značaju, spoznavajući da mi i naši sugovornici ponašanjem manifestiramo i naše misaone obrasce, dakle, svoja uvjerenja i vrijednosti, stavove i predrasude, svatko na neki svoj jedinstven i poseban način.

Komunikacijski model



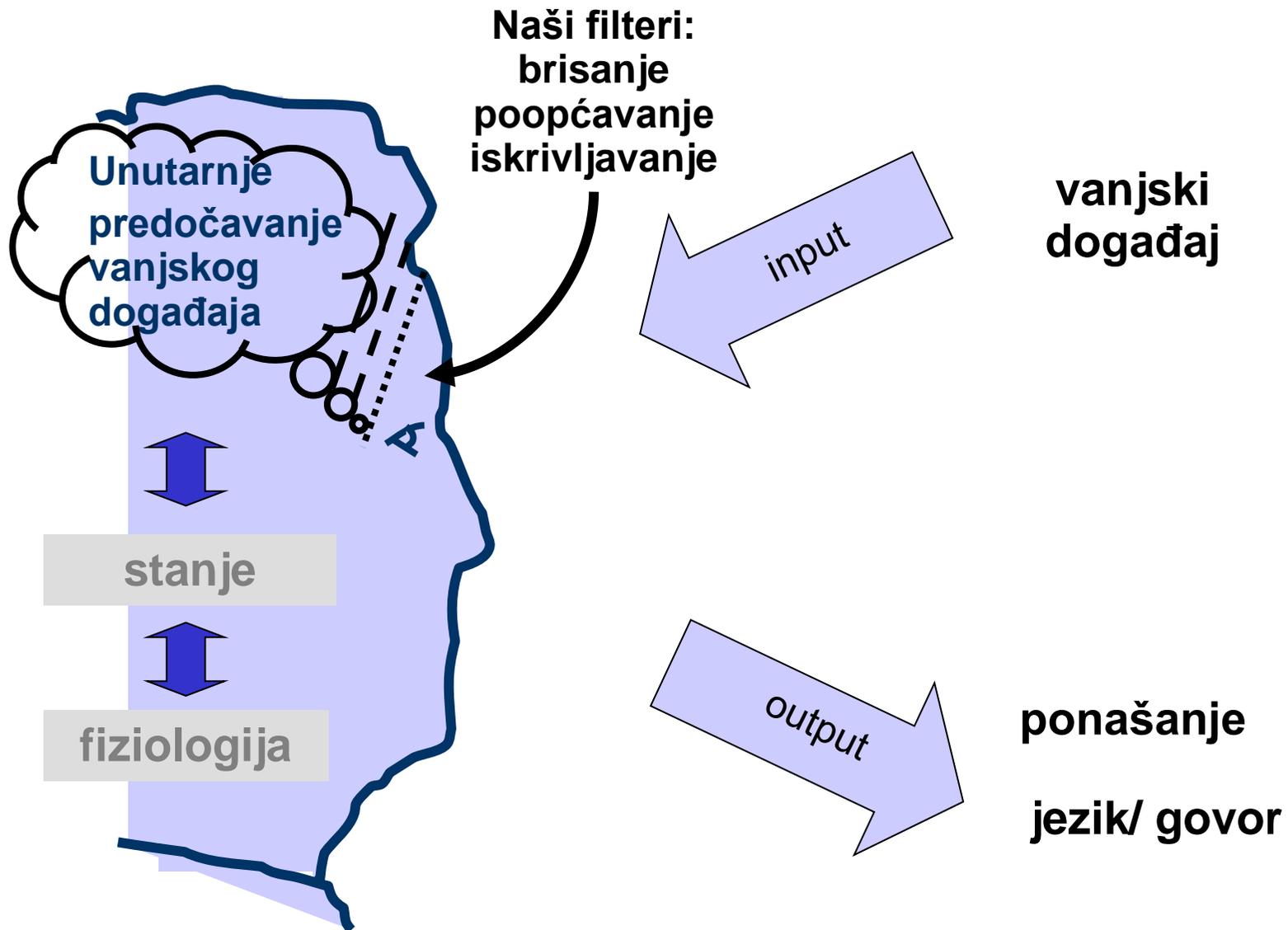
Komunikacija i NLI

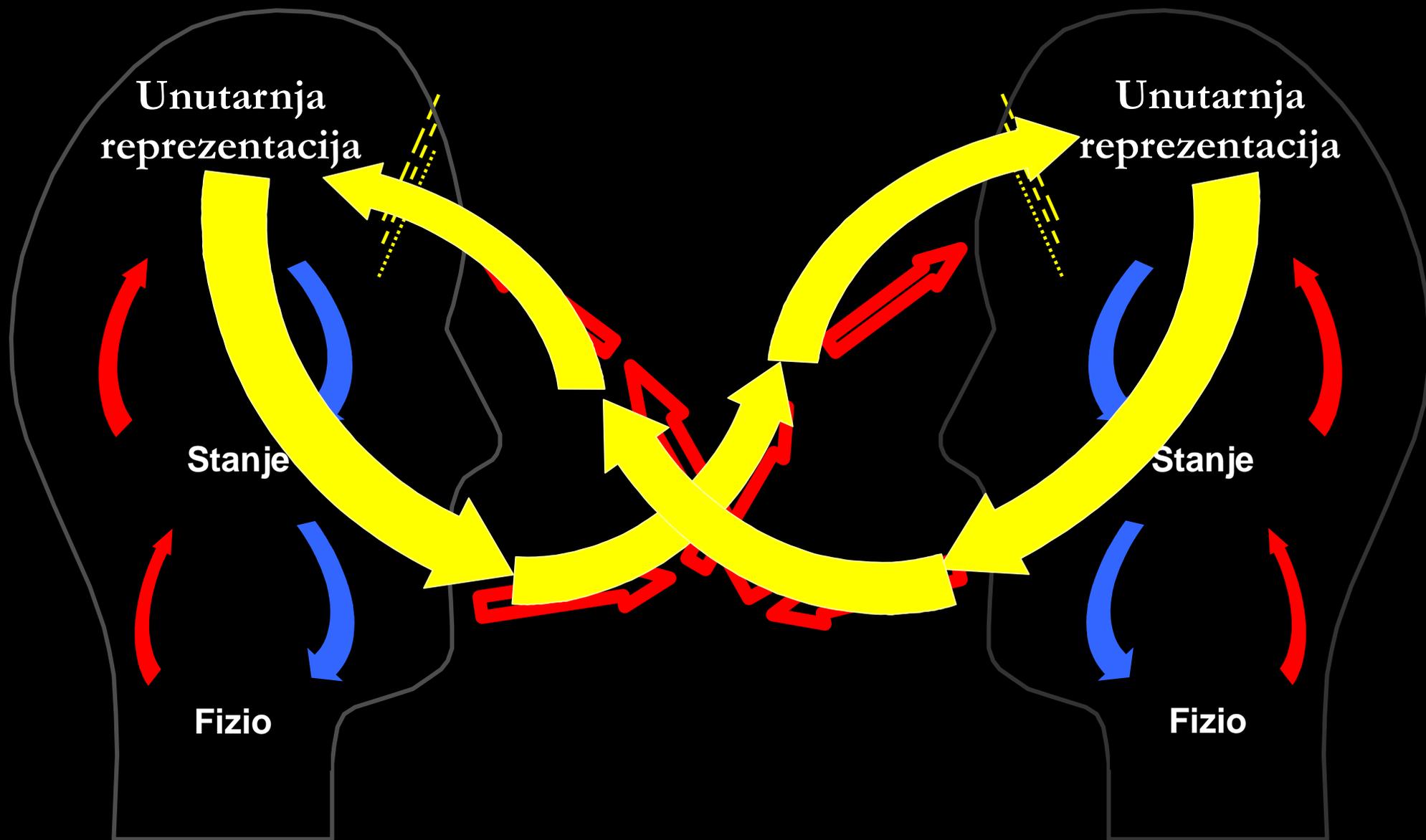


Ne znamo kolika je apsolutna točnost ovih brojki, ono što nam više plijeni pažnju su omjeri ova tri parametra. Pomalo zapanjuje da 93 % komunikacije nije vezano uz sadržaj, ŠTO kažemo, već uz proces, KAKO to kažemo.

- Nameće se velika potreba istraživanja i učenja: KAKO govorimo to što govorimo, KAKO vidimo to što vidimo i prema kojim obrascima ponašanja se mi zapravo ponašamo ?

NLP komunikacijski model





**ŠTO VIDITE NA SLJEDEĆOJ
STRANICI?**





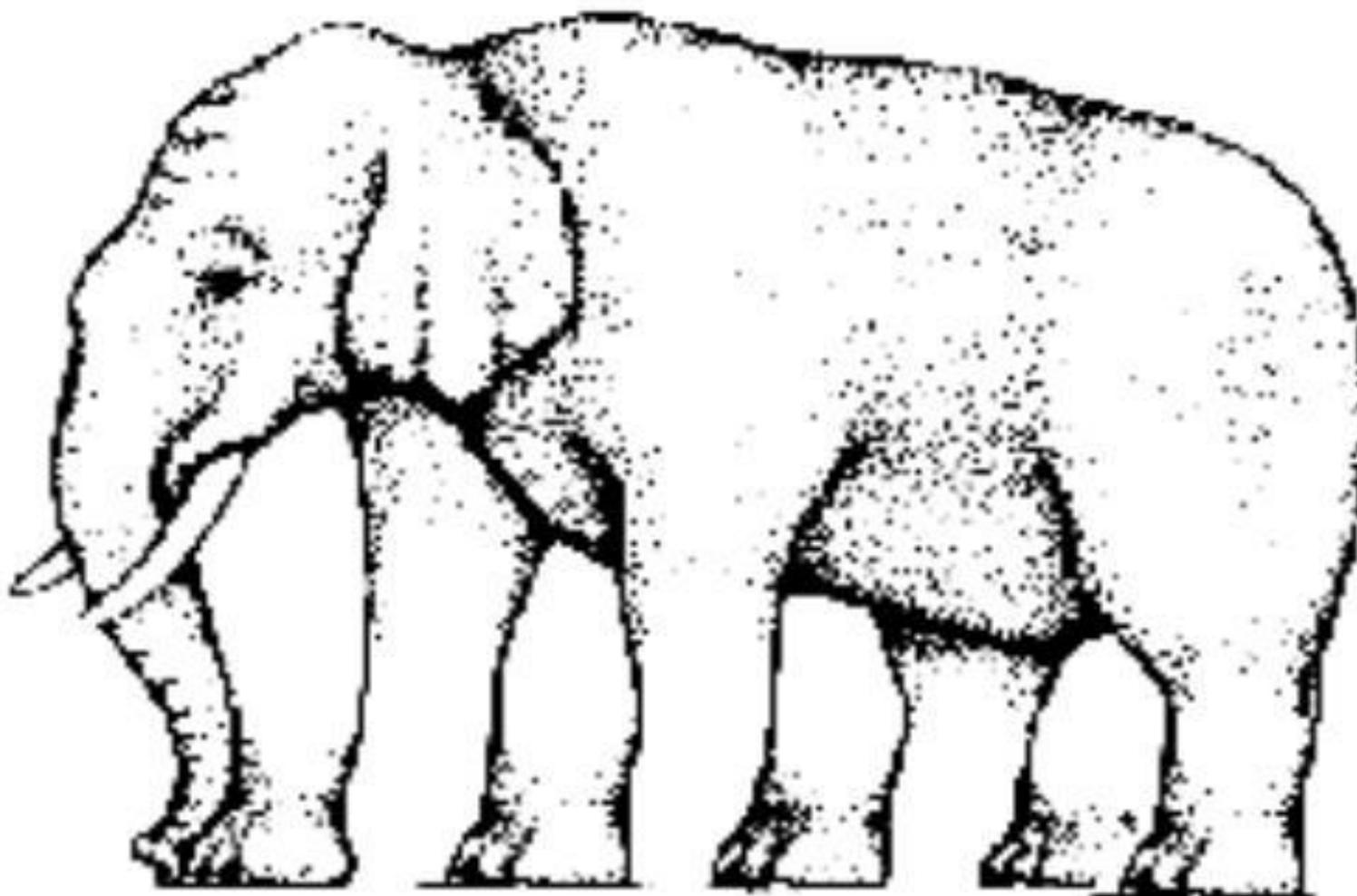




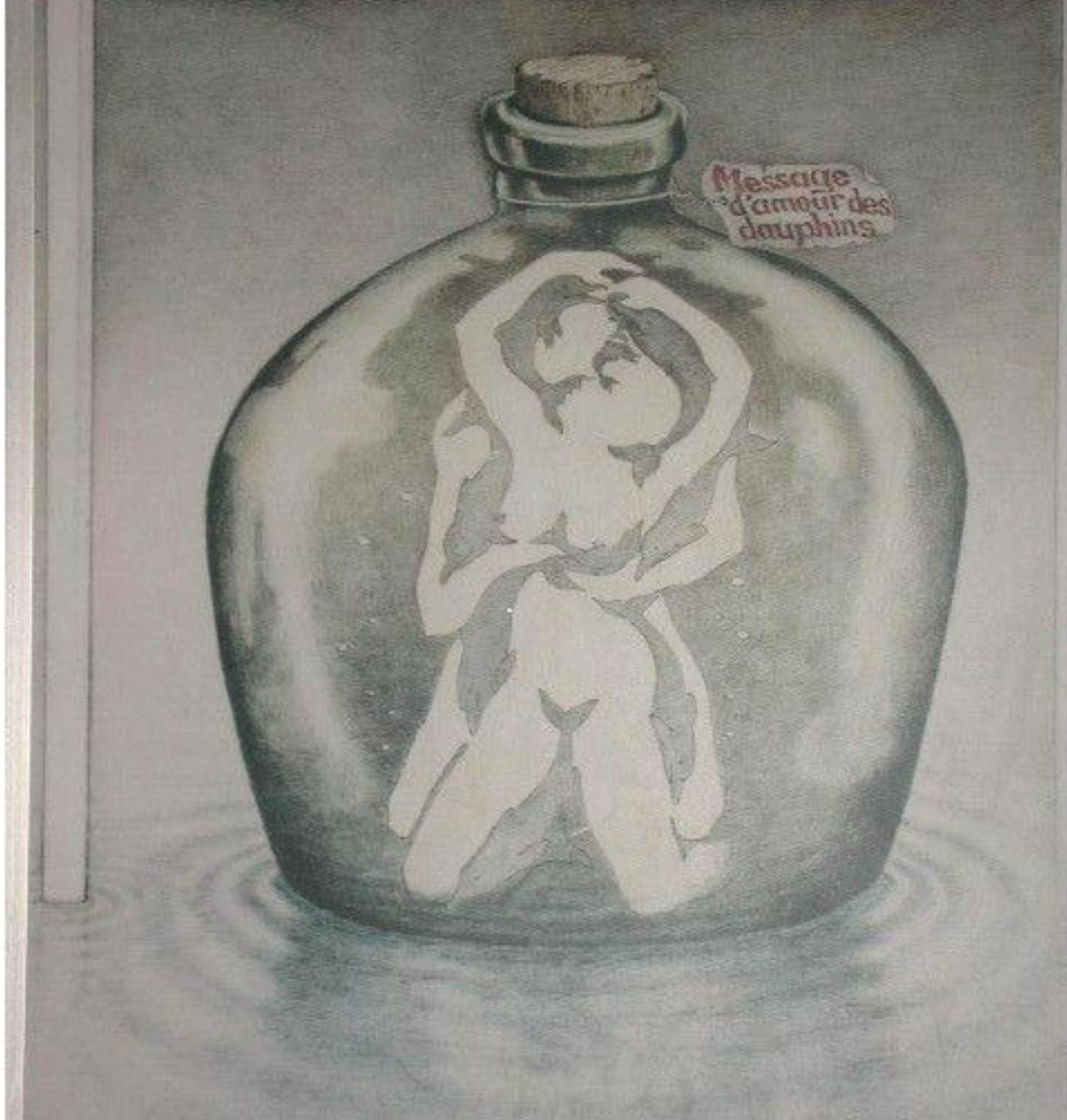


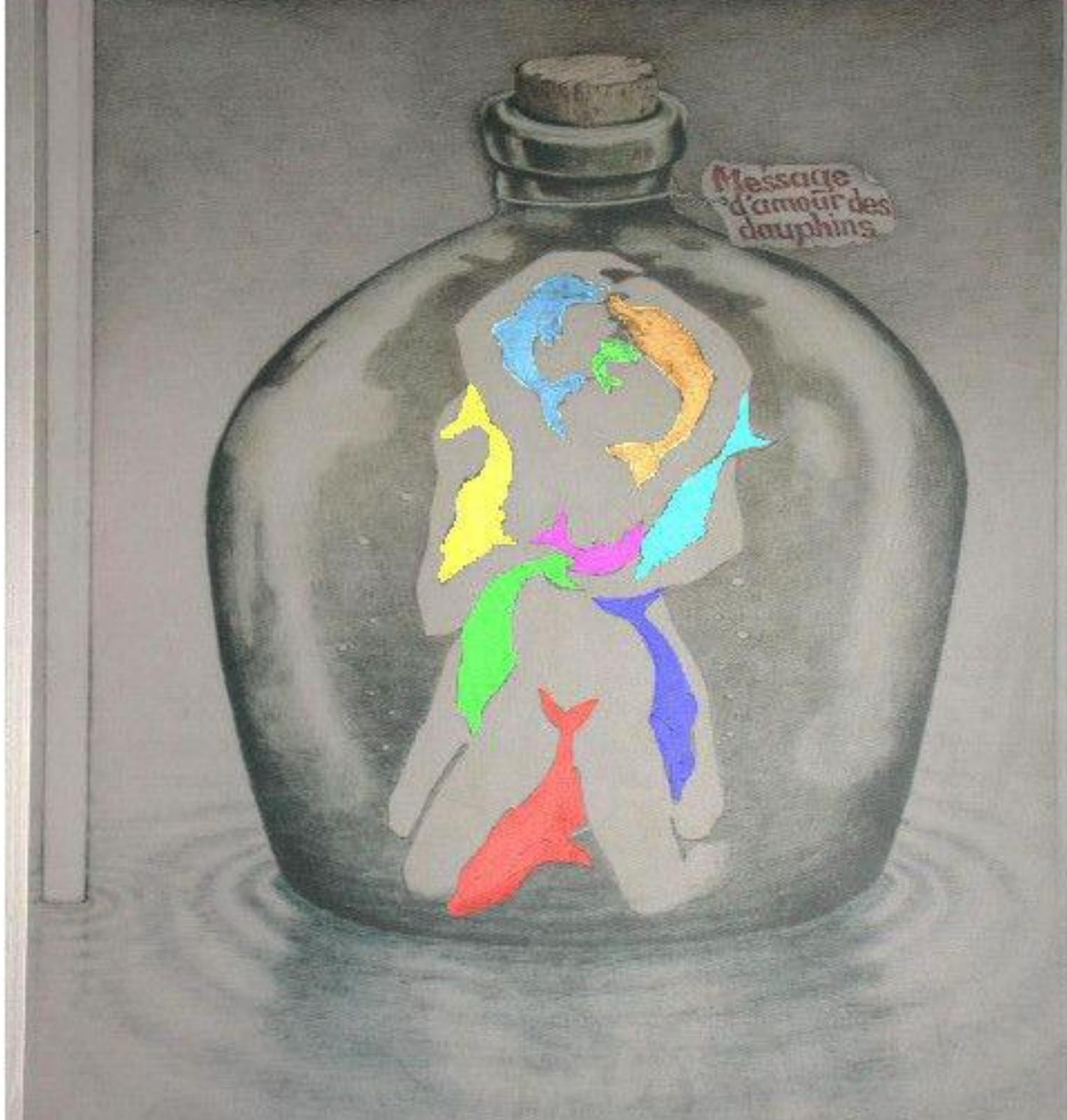






Koliko nogu ima slon?





- because we care

Hvala na
pažnji!

Percepcija i interpretacija

- Osnovni perceptivni kanali
 - Vizualni
 - Auditivni
 - Kinestetički
 - Digitalni
- Naše interpretacije vanjskog svijeta nisu vanjski svijet kao što ni “mapa nije teritorij”

VAK SISTEM I NLP

Podesite VAK sistem da radi za vas

Kada jednom shvatite značaj VAK (vizualni – auditivni – kinestetički) sistema, vaš život će biti interesantniji. Slijede neke ideje kako da ovu tehniku pretvorite u prednost.

Sustavi predočavanja

- Sustavi predočavanja (ili reprezentacijski sustavi), kao što samo ime govori, načini su kako ljudi sebi predočavaju svijet. Ljudski mozak razjašnjava podatke iz okoline koristeći pet osjetila: vid, zvuk, dodir/osjećaj, miris i okus. Mi koristimo ove informacije i iznutra na sličan način. Mi ponovno predstavljamo te informacije u našoj unutrašnjosti kako bismo stvorili vlastito iskustvo.
- Način na koji ljudi predstavljaju informacije u svojoj unutrašnjosti ima neograničene mogućnosti, a to možemo nazvati našim vlastitim jezikom. Komunikacija ovisi o jeziku, kako o verbalnom, tako i o neverbalnom. Što je veća sličnost jezika kojim se dvoje ljudi koristi, to je vjerojatnije da će biti veći rapport i razumijevanje. Vrlo učinkovit način povećavanja vašeg razumijevanja samih sebe i drugih jest poznavanje reprezentacijskih sustava.

Sustavi predočavanja

U NLP-u se obično koriste četiri kategorije RS-a, a one su: vizualna (V), auditivna (A), kinestetička (K) i auditivno digitalna (Ad).

- Većina nas, iako potencijalno možemo koristiti sva četiri modusa podjednako dobro, daje prednost samo jednom ili dvama. Prevelika generalizacija je označiti nekog kao “vizualnog” ili “auditivnog”, ali ukoliko možete odrediti i uporabiti sustav kojeg netko drugi koristi, možete time izgraditi rapport, veće razumijevanje i iznaći višu kvalitetu informacija. To je kao da govorite “njihovim jezikom”.

V: Vizualni

- Ljudi koji razmišljaju na vizualni način skloni su korištenju jezika koje koristi vizualne riječi kao «Sviđa mi se ta vizija.<, «Imam jasnu sliku.», «Da, sad vidim put naprijed.». Dakle, ako želite ući u rapor sa takvim ljudima, možete usvojiti slično gledište. Gledanje na stvari iz različitih perspektiva često pomaže kad želite ohrabriti ljude da vide stvari na vaš način!
- Ljudi skloni vizualnom pristupu često sjede ili stoje tako da su im glave i/ili tijela uspravna, s pogledom prema gore. Također vrlo brzo prolaze kroz informacije. Često sjede na rubu stolice. Skloni su organizaciji i redu, uredni su i skladni. Pamte gledajući slike, a zvukovi ih slabo ometaju. Uglavnom imaju problema pri pamćenju verbalnih uputa, jer im često odlutaju misli. Vizualna osoba zainteresirana je za izgled stvari. Važan im je vanjski izgled.

A: Auditivni

- Auditivni mislioci će možda govoriti stvari kao što su «dobro zvuči», a ako su stvarno odlični savjetnici i komunikatori, možda će koristiti fraze kao «Čujem što mi govoriš.» ili «Kakav harmoničan odnos!» Kad slušate vrste riječi koje ljudi koriste u svojim rečenicama i kad se uskladite s njima, oni počinju slušati da govorite istim jezikom i čuju kako im zvonko zvuče vaše riječi.
- Ljudi koji su skloni auditivnom pristupu pokretat će svoje oči s lijeva na desno i obratno. Svojstveno im je razgovarati sami sa sobom, a buka ih lako ometa. (Neki čak pokreću usne dok govore sami sa sobom.) Mogu lako ponoviti što su čuli, uče slušajući, te uglavnom vole muziku i telefonske razgovore. Često u razgovoru nagnju glavu kao da žele “posuditi uho”. Oni pamte kroz korake, stupnjeve i djelove. Auditivne osobe vole da im se kaže kako napreduju, a odgovaraju na određeni ton glasa ili skup riječi. Zanima ih kako stvari zvuče.

K: Kinestetički

- Ljudi koji imaju kinestetički stil razmišljanja skloni su korištenju osjetilnih riječi u svom jeziku, kao i riječi koje se odnose na dodir. Vjerojatno će govoriti stvari kao što su «Čvrsto smo se uhvatili ovog problema.» ili «Stvari teku glatko.» ili «Imao sam osjećaj da je to konkretna stvar.»
- Sporije prolaze kroz informacije. Odgovaraju na fizičke nagrade i dodire. Također stoje bliže osobi od vizualnog tipa. Oni pamte radeći ili prolazeći kroz nešto. Zanima ih osjetiti stvari.

Ad: Auditivno digitalni

- **Ovakve osobe troše dobar dio vremena razgovarajući same sa sobom. Skloni su korištenju dugih, zamršenih rečenica. Vole puno detalja. Često koriste mnogo apstraktnih riječi, a važno im je da stvari “imaju smisla”. Auditivno digitalna osoba može pokazivati osobine i drugih glavnih reprezentacijskih sistema.**

Reprezentacijski sistemi i njihovi izrazi

Glavni način na koji možete početi prepoznavati preferirajuće reprezentacijske sustave drugih ljudi, jest slušanje predikata, ili osjetilno osnovane riječi i izreke, koje koriste u svom jeziku.

VIZUALNI (vidni)

Vidjeti

Gledati

Izgledati

Pogledati

Pokazati

Osvijetliti

Razjasniti

Razbistriti

Ilustrirati

Predvidjeti

Primijetiti

Vizija

Mutno

AUDITIVNI (slušni)

Čuti

Slušati

Zvuk

Ritam

Tišina

Naglasak

Riječ po riječ

Vikati

Zanimijeti

Oglušiti

Odzvanjati

Pretvoriti se u uši

Govoriti

KINESTETIČKI (osjetilni)

Dodirnuti

Osjetiti

Uхватiti

Bol

Nježnost

Napetost

Glatko

Teško

Stres

Bolno dosadan

Hladnoća

Ruku na srce

Smetnuti s uma

AUDITIVNO DIGITALNI (unutrašnji govor)

Smisao

Iskusiti

Razumijeti

Misliti

Naučiti

Odlučiti

Motivirati

Promijeniti

Uzeti u obzir

Znati

Biti svjestan

Pametna misao

Različiti

OLFAKTORNI I GUSTATORNI REPREZENTACIJSKI SISTEMI

Ponekad ćete možda čuti riječi ili izreke koje označavaju olfaktorne (njušne) ili gustatorne (okusne) reprezentacijske sisteme, kao što su “nešto mi smrdi na prevaru” ili “slatki okus uspjeha”. Lako ćete se i s njima uskladiti ako koristite ove predikate:

***OLFAKTORNI
(njušni)***

Namirisan

Odstajao

Nosati

Aromatičan

Dimljen

Svjež

***GUSTATIVNI
(okusni)***

Papreno

Gorko

Ukusno

Pokvareno

Razvodnjeno

Slatko

Što će obogatiti našu komunikaciju:

- **Korištenje pozitivnih izraza**
- **Traženje feedbacka**
- **Svjesno izražavanje svojih potreba**
- **Definiranje ciljeva i svrhe kada nešto tražimo**
- **Izražavanje želja naspram zahtjeva**

PREZENTACIJE I PERCEPCIJE



Prezentator je namjeravao reći 100 %.

Rekao je približno 80% od namjeravanog.

Slušatelji su čuli približno 60 % gradiva.

1

Slušatelji su se prisjećali :
nakon 3 dana
15 %
nakon 3 mjeseca

0-5 %



USMENO

2

Slušatelji su se prisjećali :
nakon 3 dana
60 %
nakon 3 mjeseca

40 – 50 %



USMENO +
VIZUALNO

3

Slušatelji su se prisjećali :
nakon 3 dana
80 %
nakon 3 mjeseca

60 – 70 %



USMENO +
VIZUALNO +
BILJEŠKE

Hvala na pažnji!

- because we care

Incontinence products ●

Baby diapers ●

Skincare ●

Fitting products ●

1= rijetko/ 3= ponekad/ 5= uvijek

Upitnik VAK

Pitanja:

1. Odlučujem se na osnovi...

... svojih osjećaja; toga kako se osjećam nakon donesene odluke
... toga koje rješenje najbolje zvuči i koje rješenje u razgovoru sa samim sobom najbolje zastupam

----- K
----- A

... toga koje rješenje je na prvi pogled najbolje i najpreglednije

----- V

2. Kod odličnog govornika najviše cijenim...

... njegov glas i način govora

----- A

... osjećaj da mi njegova prezentacija daje jasnu sliku

----- V

... osjećaj da me njegova prezentacija pokreće na emocionalnoj razini

----- K

3. Ako razmišljam o nečemu/ nekom problemu...

... situaciju si predstavim vrlo jasno

----- V

... raspravljam sam sa sobom i sve prodiskutiram

----- A

... hodam simo-tamo, uživim se u situaciju

----- K

4. Na seminaru mi je najvažnije...

... jasna vizualizacija

----- V

... da predavač iscrpno objasni sadržaj

----- A

... praktična vježba, kako bi i sam iskusio sadržajne poveznice

----- K

5. Kada pomislim na dobrog prijatelja...

... u mašti prvo vidim njegov lik

----- V

... obuzme me osjećaj ugode i lijepe uspomene na zajedničke doživljaje

----- K

... u mislima pričam s njim i prisjećam se gotovo doslovce razgovora

----- A

6. Da bolje zapamtim podatke...

... prođem u mislima sadržaj i djelomično ga naučim napamet

----- V

... nacrtam si shemu ili neki pregled sadržaja

----- A

... vježbam kroz praktične primjere

----- K

7. Motiviram se tako...

... da se postavim u položaj moći (uspravno držanje)

----- K

...da si vrlo realistično (u boji, trodimenzionalno, kao film...) zamislim uspjeh

----- V

...da si prigovaram u mislima i tako si ulijevam hrabrost i moć

----- A

V	_____
UKUPNO	

A	_____
UKUPNO	

K	_____
UKUPNO	

OPĆA OBILJEŽJA PLAVOG TIPa

PLAVI

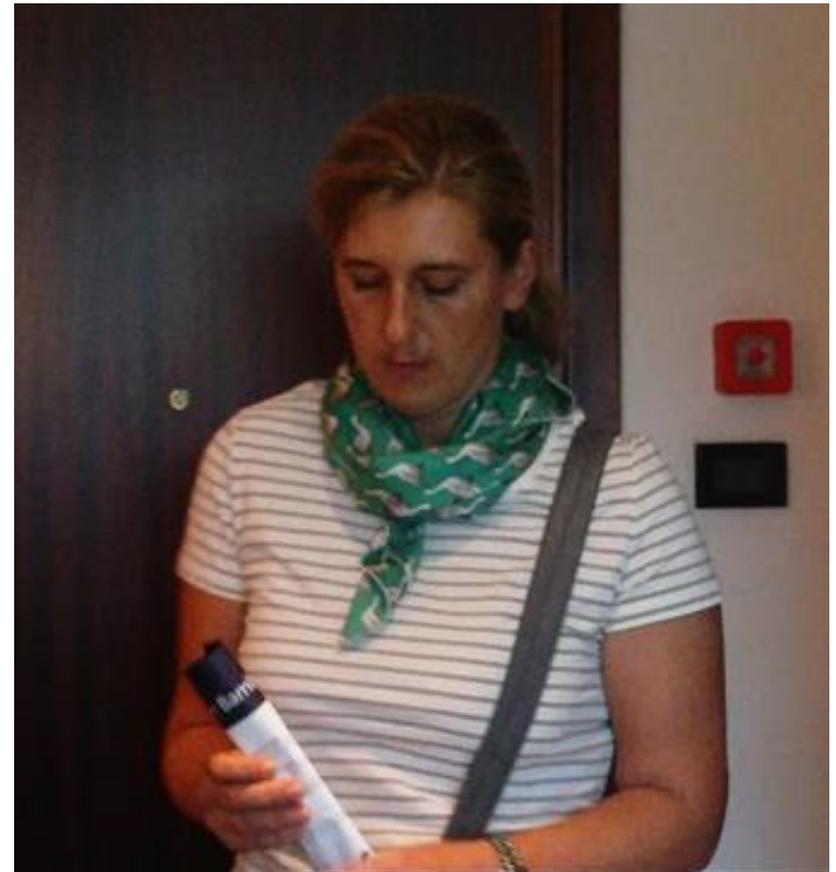
- **EMOCIJE:** zabrinutost
- **STRAHOVI:** kritika njegovog rada
- **PRIRODNE TENDENCIJE:** Savjesnost... Učini to ispravno



OPĆA OBILJEŽJA ZELENOG TIPA

ZELENI

- EMOCIJE: Uvredljivost
- STRAHOVI: Gubitak sigurnosti
- PRIRODNE TENDENCIJE: Postojanost....
- UČINI TO DISKRETNOST



OPĆA OBILJEŽJA CRVENOG TIPRA

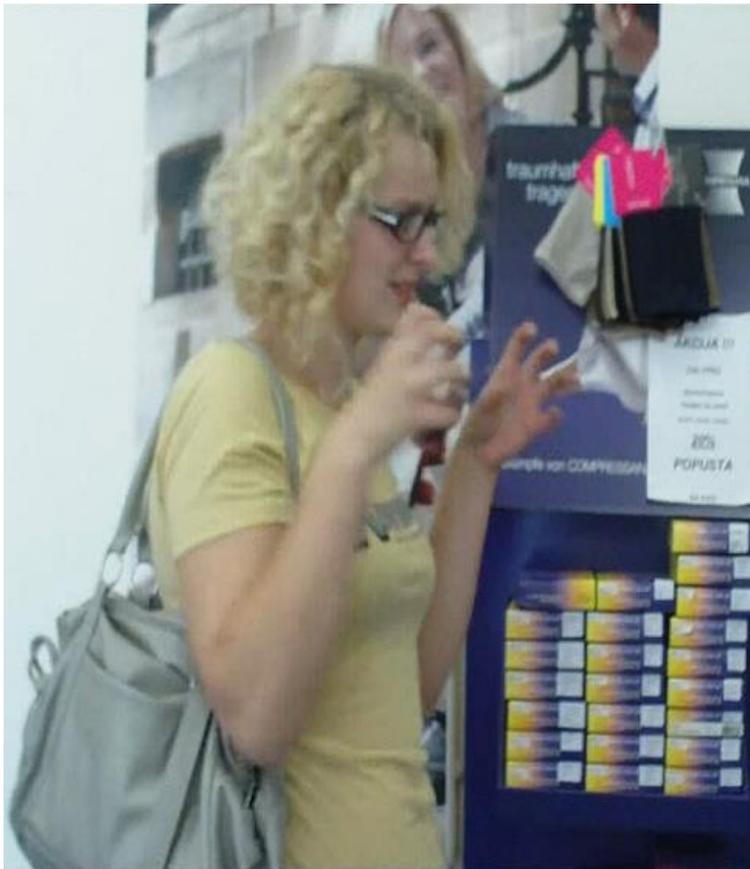


CRVENI

- EMOCIJE: BIJES
- STRAHOVI: BITI ZAKINUT
- PRIRODNE TENDENCIJE: DOMINANTAN.... UČINI TO SADA

OPĆA OBILJEŽJA ŽUTOG TIPA

ŽUTI



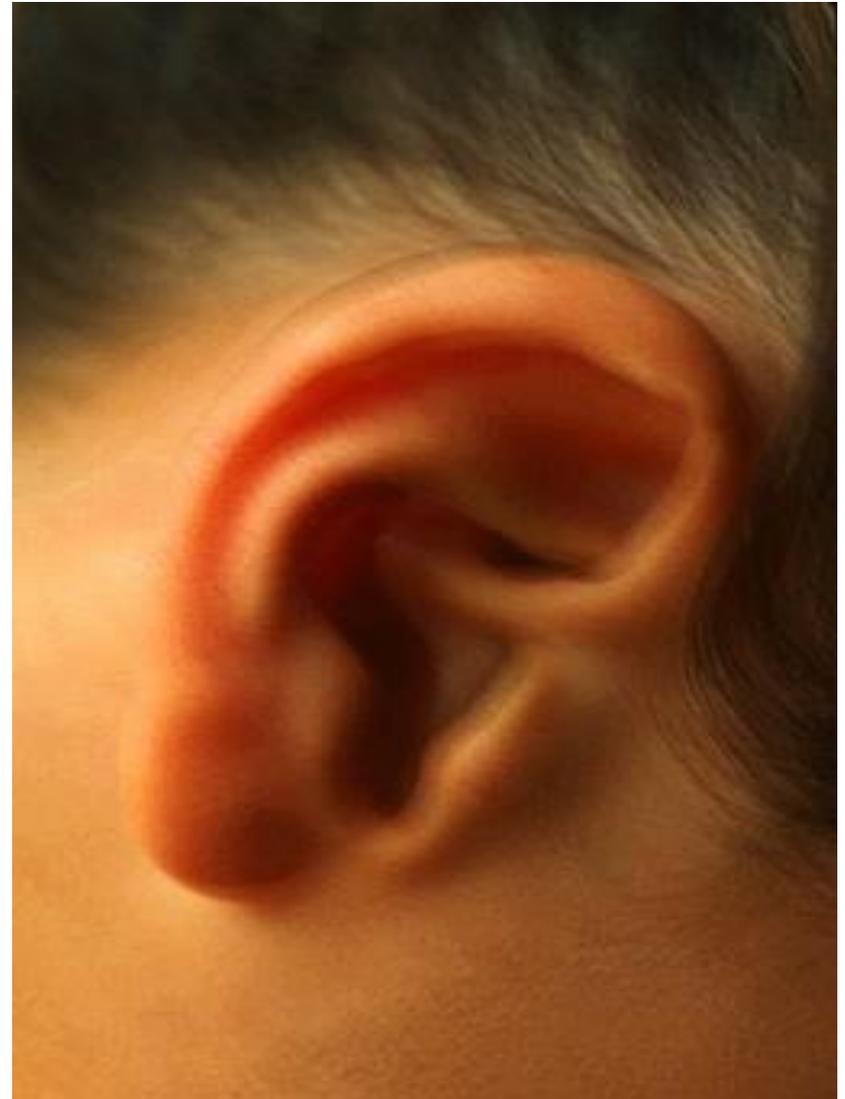
- EMOCIJE:
PRETJERIVANJE
- STAHOVI: SOCIJALNO
ODBIJANJE
- PRIRODNE
TENDENCIJE:
INICIJATIVAN...
- UČINIMO TO ZAJEDNO

Vježba lego kocke!



Komunikacija.....

- *"Priroda nam je dala jedan jezik i dva uha tako da bi mogli slušati dvostruko više nego pričati."
(Epictetus, filozof)*



- ...

Govor i slušanje....



Kao slušači mi imamo protok od oko 500 riječi u minuti dok je normalni tempo govora oko 125 do 150 riječi u minuti. To ostavlja dosta prostora da se naruši komunikacija ili da slušač odluta mislima.

Model 4 uha

Uho za predmet

Kako valja shvatiti izrečeno?

Uho za apel

Što želi postići kod mene?

Uho za samoočitovanje

Kakva je to osoba?
Što se u njoj zbiva?

Uho za odnos

Što misli o meni?
Kako se odnosi prema meni?



Ono što ljudsku komunikaciju čini teškom jest činjenica da primatelj može odabrati aspekt poruke na koji želi odgovoriti. Ovaj osnovni „slobodni izbor“ neizbježno dovodi do smetnji u komunikaciji jer primatelj reagira na jedan aspekt koji pošiljatelj uopće nije želio naglasiti.

Test aktivnog slušanja

1. Podijelite 40 s pola i dodajte 15. Što ste dobili?
2. U Škotskoj je muškarcu zakonom dopušteno da oženi sestru svoje udovice?
3. Što je jezično točno: devet i pet je trinaest ili devet i pet su trinaest?
4. Koliko je kubičnih metara blata u rupi koja je 6 metara duga, 3 metra široka i duboka 1 metar?
5. Kad se prekooceanski brod ponovno boji, valja nanijeti 25 premaza. Koji premaz ide na prvi?
6. Vlak odlazi iz Birminghama u 7.00 i do Londona će prevaliti stokilometarski put; putuje 100 km na sat. Također u 7.00 iz Londona kreće vlak na stokilometarski put do Birminghama; putuje 50 km na sat. Kad se susretnu, koji će vlak biti bliže Londonu, vlak koji je krenuo iz Birminghama ili onaj koji je krenuo iz Londona?
7. Koja od tri navedene životinje najbolje vidi u potpunom mraku: leopard, sova ili šišmiš?
8. Imate dvije kovanice u ukupnom iznosu od 30 lipa. Budući da jedna od tih dviju kovanica nije novčić od 10 lipa, kojim kovanicama raspolažete?
9. Koliko je životinja od svake vrste Mojsije ukrcao na arku?
10. Prije nego što je otkriven Mont Everest, koja je bila najviša planina na svijetu?

Točni odgovori

- 1. 95 (40 podijeljeno s pola = 80, plus 15 = 95)
- 2. Ne. Ako je udovica, on nije živ.
- 3. Devet i pet je 14!
- 4. U rupi nema blata.
- 5. Drugi premaz ide na prvi (premaz).
- 6. Kad se sretnu, bit će jednako udaljeni od Londona.
- 7. Niti jedna. U POTPUNOM mraku se ne vidi ništa.
- 8. 20 lipa i 10 lipa (jer JEDNA od tih kovanica nije kovanica od 10 lipa).
- 9. Mojsije nije ukrcao niti jednu životinju u arku. To je bio Noa.
- 10. Mount Everest (iako još nije bio otkriven).

HVALA !



Razumijevanje dijagrama

DIJAGRAM I Javna samopredodžba				
%	D 1	I 2	S 3	C 4
100	21	17	19	15
90	16	10	12	9
80	15	9	11	8
70	12	7	10	7
60	11	7	9	6
50	10	6	8	6
40	9	6	7	5
30	8	5	6	5
20	7	4	5	4
10	6	4	4	3
0	5	3	3	3
0	4	3	2	2
0	3	2	2	2
0	2	1	1	1
0	1	0	0	0
0	0	0	0	0

POČETNI BROJ:

Javna samopredodžba

Svjestan izbor stava, namjere i ponašanja.

DIJAGRAM II Privatna samopredodžba				
%	D 1	I 2	S 3	C 4
100	0	0	0	0
90	1	1	2	2
80	2	2	3	3
70	3	3	4	4
60	4	4	5	5
50	5	4	6	6
40	6	5	7	7
30	7	6	8	8
20	8	7	9	9
10	9	8	10	10
0	10	9	11	11
0	11	10	12	12
0	12	11	13	13
0	13	12	14	14
0	14	13	15	15
0	15	14	16	16
0	16	15	17	17
0	17	16	18	18
0	18	17	19	19
0	19	18	20	20

POČETNI BROJ:

Osobna samopredodžba

Manje svjestan, spontan oblik ponašanja (temperament).

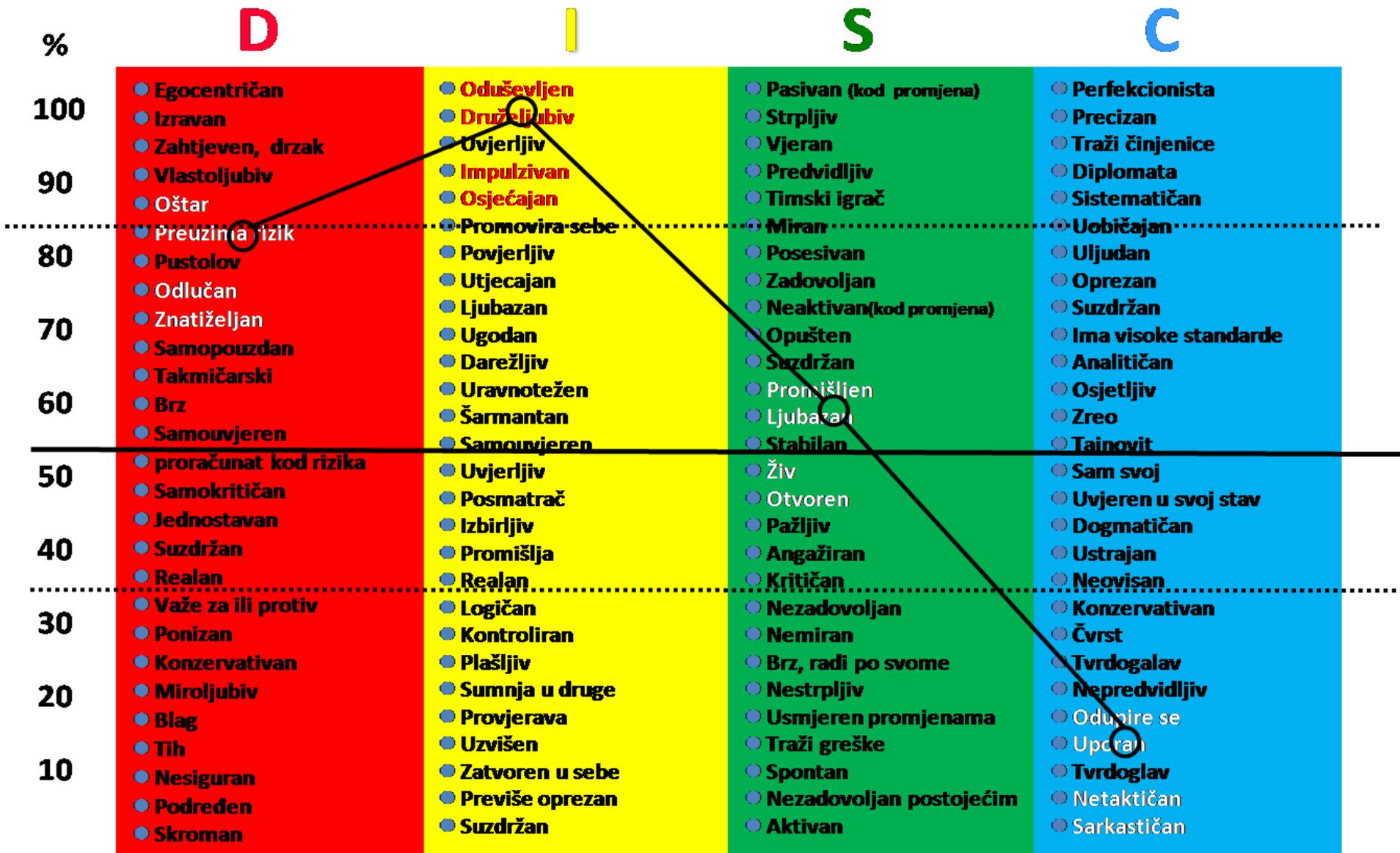
DIJAGRAM III Kombinirana samopredodžba				
%	D 1	I 2	S 3	C 4
100	+21	+17	+19	+15
90	+16	+10	+11	+8
80	+15	+9	+10	+7
70	+14	+8	+9	+6
60	+13	+7	+8	+5
50	+12	+6	+7	+4
40	+11	+5	+6	+3
30	+10	+4	+5	+2
20	+9	+3	+4	+1
10	+8	+2	+3	0
0	+7	+1	+2	-1
0	+6	0	+1	-2
0	+5	-1	0	-3
0	+4	-2	-1	-4
0	+3	-3	-2	-5
0	+2	-4	-3	-6
0	+1	-5	-4	-7
0	0	-6	-5	-8
0	-1	-7	-6	-9
0	-2	-8	-7	-10
0	-3	-9	-8	-11
0	-4	-10	-9	-12
0	-5	-11	-10	-13
0	-6	-12	-11	-14
0	-7	-13	-12	-15
0	-8	-14	-13	-16
0	-9	-15	-14	-17
0	-10	-16	-15	-18
0	-11	-17	-16	-19
0	-12	-18	-17	-20

POČETNI BROJ:

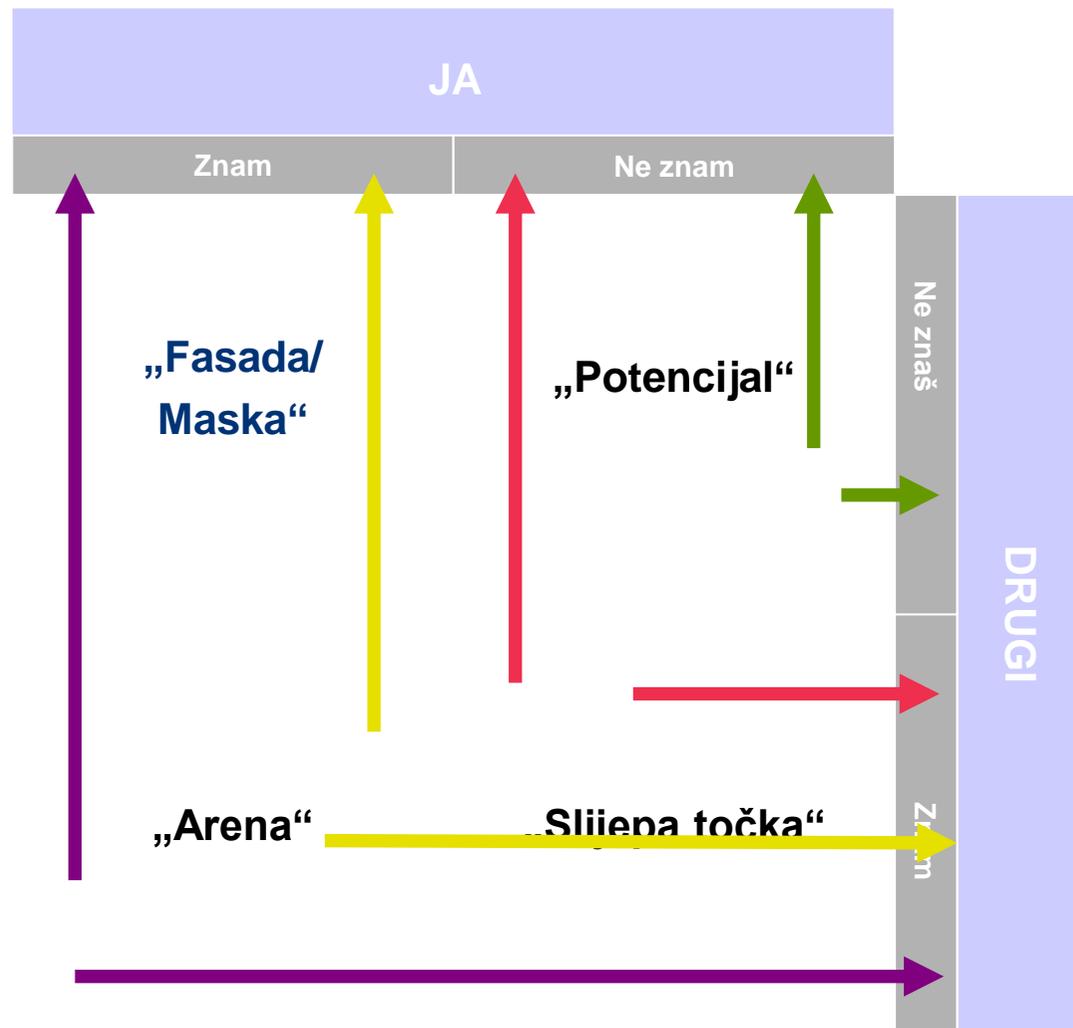
Kombinirana samopredodžba

Usklađuje osobne preferencije s očekivanjima drugih.

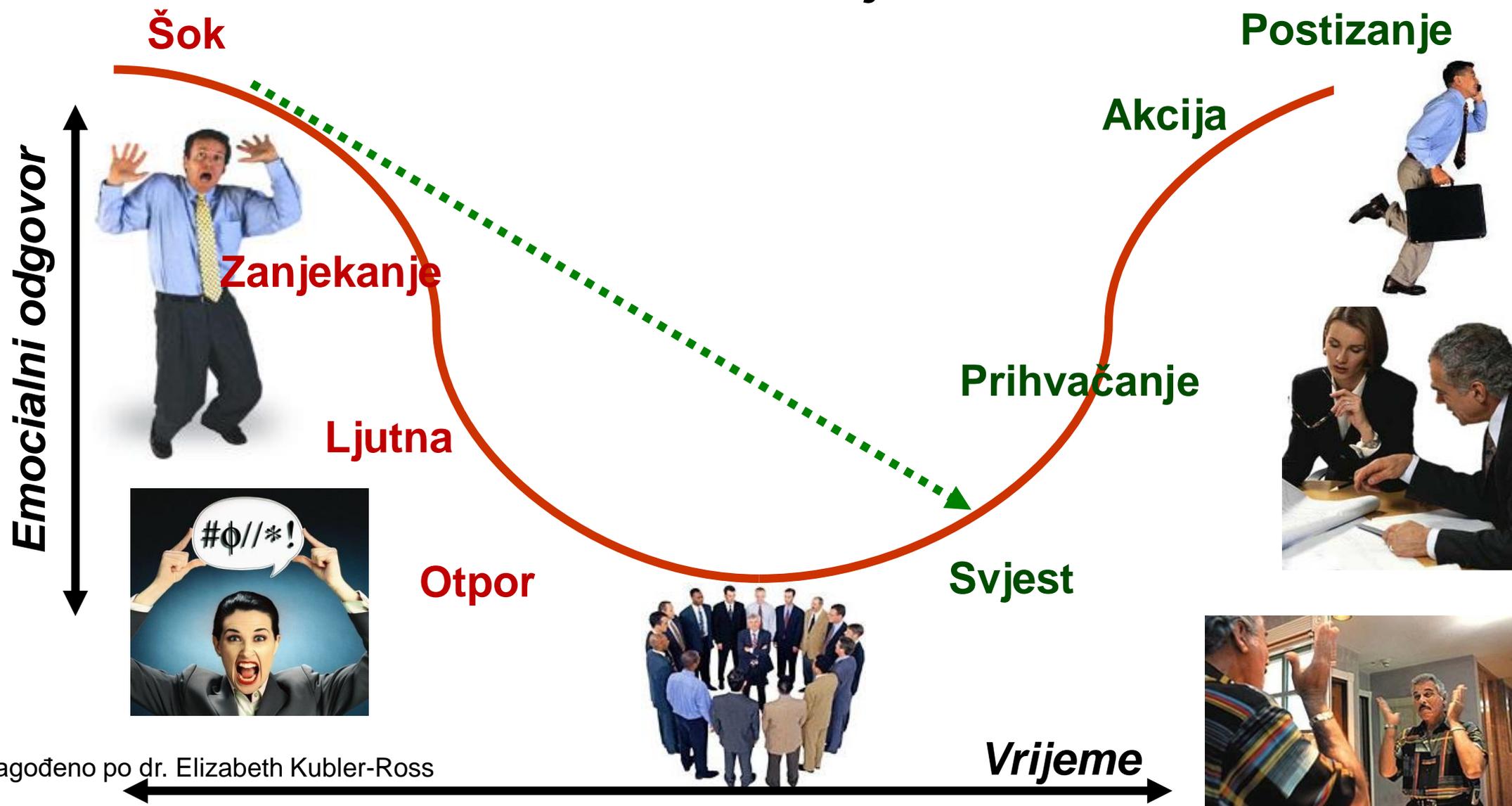
Intenzitet boje



Johari prozor



Faze prihvatanja promjena i povratnih informacija



Mreža rješavanja sukoba

1. Agresija:

Postizanje osobnih ciljeva važnije je od međuljudskih odnosa. Osobe koje su sklone tom načinu rješavanja sukoba nastoje nadjačati protivnika primjenom agresivnoga napadačkog ponašanja. One sukobe često vide kao natjecateljske igre u kojima uživaju samo ako iz njih izađu kao pobjednici.

2. Povlačenje:

Te osobe po svaku cijenu žele izbjeći sukobe. One smatraju da ništa nije vrijedno neugode sukobljavanja. Ako se nađu u situaciji gdje su suočeni s neslaganjem, povlače se, i fizički i psihički.

3. Popuštanje:

Važnost odnosa je velika, a potreba za postizanjem osobnih ciljeva mala. Osobe koje primjenjuju taj način nastoje izgladiti neslaganja. Često popuštaju kako bi očuvale mir.

4. Pronalaženje kompromisa:

Fokus je na postizanju osobnih ciljeva i očuvanju međuljudskih odnosa. Osobe koje rabe taj način rješavanja sukoba često nastoje sklopiti ugovor i pregovorima pronaći kompromis.

5. Rješavanje problema:

Usredotočenost je na ciljevima i na građenju odnosa. Osobe koje primjenjuju taj način rješavanja sukoba nastoje pronaći rješenja od kojih će svi imati koristi. Sukobe smatraju prirodnim situacijama ljudskog iskustva koje treba riješiti suradnjom.