



Upravljanje novcem i donošenje odluka Kreiranje odnosa prema novcu

Vikend 30.10. – 01.11.09.

Kakav je vaš odnos prema novcu?

Naša lična metafora, odnosno način na koji doživljavamo sebe kao ličnost određuje naš odnos prema novcu. I ponekad se dešava da smo kompetentni i veoma vredni, a da ne zarađujemo dovoljno, jer nam je neprijatno da tražimo novac, i slično... A dešava se da verujemo da se novac teško zarađuje i da mislimo da smo ga vredni samo ako smo se "namučili",..., ili verujemo da ga ne treba trošiti,..., ili imamo problema da zadržimo novac iako puno zarađujemo.

Lična metafora nije naš svesni izbor. Kada postanemo svesni koja metafora upravlja našim odnosom prema novcu, onda možemo i da je promenimo u skladu sa svojim ličnim ciljevima.

Značenje novca

Svi smo čuli frazu "vreme je novac", i vi sada možda razmišljate o tome da li je ovo vredno vašeg vremena. Dozvolite mi da vam postavim drugačije pitanje. Šta je novac?

Neki ljudi znaju kako da *rukuju* novcem i stvarima koje se njime kupuju. Oni znaju kako da ga *pronađu*, kako da ga *uzmu*, kako da *zadrže* ono što im je *dato* i to da *koriste* kako bi mu još uvećali vrednost. Drugi to ne znaju. Naše kompetence u ovim bazičnim i nesvesnim 'odnosima prema stvarima' takođe se mogu zapaziti i u našem odnosu prema hrani i ljudima. Na primer: "Ne želim da te *izgubim*". "Mi želimo da *zadržimo* pobeđu." "Moram da *dobijem* još informacija". "Nameravam da *pronađem* novo mesto za život."

Za neke ljude novac predstavlja nešto skriveno. Oni *traže* novac. Za druge, on *napaja* sistem. Novac *teče*. Akcije, stavovi i uverenja koja će pojedinac imati o novcu biće veoma različiti u zavisnosti od njihove nesvesne metafore o novcu. Vi ste u mogućnosti da na ovom workshop-u **otkrijete svoju nesvesnu metaforu koja određuje vaš odnos prema novcu** i drugim stvarima, kao i da procenite dobre i slabe strane metafora drugih – **što je korisno u pregovorima**. I moguće je zameniti ove metafore efektivnijim.

Novac može da znači mnogo stvari. Naučite da prepoznajete šta znači za vas – koje su dobre strane i slabosti toga – i ako želite... kako da transformišete to značenje u nešto što je vama više vredno.

Životne metafore

Kada neko govori o tome kako je neko *pobednik* (ili *gubitnik*), *lutalica*, *dobar vojnik* ili čak *mućak*, ove metaforične fraze ukazuju na veće, koherentne i uglavnom nesvesne strukture iskustva. Ove metaforične ekspresije nazivamo životnim ili ličnim metaforama u smislu da one oblikuju životno iskustvo osobe, grupe, tima i organizacije.

Pomoću **životnih metafora** moguće je otkriti osnovne vrednosti, uverenja, najverovatnije opseg akcija, očekivanja, željena iskustva, strahove i zajednička emocionalna stanja pojedinca, porodice, tima ili organizacije – a na osnovu svakodnevnog metaforičnog jezika.

Šta ćete naučiti?

- Otkrivajući kroz vežbe i primere, učesnici će naučiti kako svakodnevni metaforični izrazi otkrivaju i čak određuju životna iskustva; njihovo značenje i vaše usmerenje. Otkrijte elemente koji formiraju strukture identiteta za pojedince i organizacije i **kako ih promeniti** na bolje.
- Kako određene metafore prožimaju iskustvo pojedinca ili organizacije, formirajući njihove *Životne metafore*.
- Brze procedure za otkrivanje *Životnih metafora* – od objekata i unutrašnjih predstava do toga kako se ljudi oblače i kako govore – i njihovo korišćenje da se razume iskustvo i najverovatniji pravac delovanja pojedinaca i organizacija.
- Kako mozak obrađuje informacije simbolički – šta to znači i šta možete uraditi sa time.
- Individualne i grupne procese za simboličko istraživanje i kreiranje promene pomoću definisanja novih korisnijih simbola.

Trener:



CHARLES FAULKNER

jedan od prvih NLP trenera, izuzetno cenjen i aktivan u oblasti biznisa. On je coach, trader, motivational speaker, autor i expert u modelovanju.

Svoju karijeru je započeo studijama lingvistike na Northwestern University, gde se i upoznao sa NLP-om. Učio je NLP od samih začetnika, njegova izvanredna ekspertiza u Eriksonovoj hipnozi i uz to geštalt terapija kao i kognitivna lingvistika i terapija po Rodžersu su dale pečat njegovoj jedinstvenoj metodologiji modelovanja koju je malo po malo implementirao u polju NLP-a. U praksi je svoju ekspertizu u modelovanju koristio da internacionalno doprinese razvoju strategija uspeha.

Predavao je na svim glavnim NLP Institutima, a početkom osamdesetih je bio uključen i u sam razvoj NLP metoda, kao što su submodaliteti, promena uverenja, Slight of mouth, itd. 1986 je bio zaslužan za izdavanje prvog NLP magazina The NLP Connection, a bio je nekoliko godina Executive Director of NLP Comprehensive.

Postao je veoma poznat po tome što se bavio modelovanjem izvrsnih u svetu finansija.

Autor je nekoliko knjiga i audio treninga od kojih su najpoznatiji "NLP: The New Technology of Achievement." A posebno se profilisao knjigom "The New Market Wizards". **Njegova specijalnost je rad sa metaprogramima, ličnim metaforama, donošenje odluka, motivacija i odnos prema novcu.**

Upravljanje novcem i donošenje odluka

30.10. – 01.11. od 9.30-18h

Polaznik

Broj polaznika je ograničen!

Ime i prezime _____

Zanimanje, funkcija _____

E-Mail _____

Kompanija _____

Adresa _____

PIB _____

Investicija: Kompletan trening – tri dana 450 €

Najkasnije do 15.10. se vrši uplata radi rezervaciju mesta na treningu

- 450 € u dinarskoj protivvrednosti plus PDV

Popust 20% za drugu osobu iz iste firme ili porodice.

Da, prijavljujem se da učestvujem na gore opisanom workshop-u

Datum i mesto

Potpis (evntl. pečat kompanije)

U cenu su uračunate skripte i sav radni materijal, digitalni flipchart protokol, pauza za kafu (pre i posle podne). U cenu nisu uključeni prevoz, prenoćište, kao ni obroci.

Uslovi za učešće: **nije** potrebno nikakvo posebno predznanje osim interesovanja za ovu temu.

Posle prijavljivanja dobijate potvrdu i predračun. Plaćanje kotizacije radi rezervacije mora biti izvršeno najkasnije do 15.10.09. Ostvarujete pravo na 5 % popusta za ranu uplatu i sigurno mesto na workshop-u, ukoliko se prijavite i uplatite kompletnu sumu do 01.10. Prisustvo na workshop-u otkazujete pismenim putem najkasnije 2 nedelje pre početka, u ovom slučaju zadržavamo 50 % kotizacije koju ste uplatili, nakon toga zadržavamo kompletnu kotizaciju. Svakako je moguće da dodje neko drugi, ko ispunjava uslov, umesto najavljenog polaznika, bez ikakve nadoknade.