

METODINĖ MEDŽIAGA



2017

**SVEIKOS GYVENSENOS AMBASADORIŲ
RENGIMO MOKYMAMS**

Turinys

ĮVADAS.....	4
I TEMA NEVERBALINĖ KOMUNIKACIJA.....	9
II TEMA PROBLEMŲ SPRENDIMAS	22
III TEMA ALKOHOLIO PREVENCIJA	32
IV TEMA SVEIKA GYVENSENA	41
V TEMOS NEURO-LINGVISTINIS PROGRAMAVIMAS.....	57
VI TEMA COACHING'AS	66
VII TEMA NPL COACHING'O MOKYMASIS – SVEIKOS GYVENSENOS ĮGŪDŽIŲ UGDYMASIS	83

Metodinė medžiaga parengta įgyvendinant projektą „Sveikas gyvenimas – blaivus gyvenimas!“, kuris finansuojamas Valstybinio visuomenės sveikatos stiprinimo fondo 2016 metams lėšomis. Projektą įgyvendina VšĮ Darnaus vystymo projektai kartu su partneriais. Už dokumento turinį išimtinai atsako VšĮ Darnaus vystymo projektai.

Jokia metodikos medžiaga programos negali būti kopijuojama, reprodukuojama ar pritaikoma (adaptuojama) be raštiško VšĮ Darnaus vystymo projektai sutikimo.

Metodinė medžiaga

SVEIKOS GYVENSENOS AMBASADORIŲ RENGIMO MOKYMAMS

Sveiki atvykę į mūsų mokymų programą!

Tai sugeba kiti žmonės, tai sugebėsi ir tu! Klausimas yra kiek giliai nori eiti ir kiek daug nori išmokti? Įdomiausias dalykas šioje mokymų programoje yra tai, kad neįmanoma nesimokyti šių mokymų metu. Tai vyks labai natūraliai. Kai kuriuos išmoktus dalykus galėsite pradėti naudoti tiesiogiai iš karto, o kai kuriuos dalykus reikės praktikuoti.

Pasinaudokite šia galimybe eksperimentuoti, praktikuoti, išbandyti tai, kas nauja ir reflektuokite. Svarbiausias, kad tai tiktų ir patiktų jums. Atsiminkite, kad čia nėra nesėkmių.

Mes parengėme kurso medžiagą, kuri padės jums per ir po mokymų programos. Ir jums patiems spręsti, kaip tai naudoti.

Įvadas

Sveikos gyvensenos ambasadorių rengimo mokymų metodinė medžiaga (toliau – Metodinė medžiaga) yra skirta asmenims, dirbantiems su vaikais ir jaunimu, jų tėvais, padedant jiems suvokti savo asmenines galimybes ir siekius, imtis iniciatyvos mažinti suvartojamo alkoholio kiekį, gyventi be alkoholio, sveikai gyventi, sveikai maitintis, sportuoti, arba kitaip pastūmėti stiprinti savo sveikatą.

Metodinės medžiagos parengimas yra viena projekto „Sveikas gyvenimas – blaivus gyvenimas!“ veiklų, kurią įgyvendino projekto vykdytojas VŠĮ „Darnaus vystymo projektai“, kartu su partneriu VŠĮ „Nacionalinės plėtros institutas bei VŠĮ „Profus terra“ sveikos gyvensenos ekspertais. Projektas bei metodinės medžiagos parengimas finansuotas Valstybinio visuomenės sveikatos stiprinimo fondo lėšomis.

Metodinės medžiagos tikslinė grupė – vaikai ir jaunimas (12-29 m.) tarp kurių: mokiniai, studentai, bedarbiai, dirbantys, priklausantys įvairioms rizikos grupėms, augantys socialinės rizikos šeimose, globos namuose ir pan. Taip pat tėvai, teisėti vaiko atstovai (tame tarpe ir jaunos šeimos, besilaukiančios vaikų šeimos, socialinės rizikos šeimos) bei su jaunimu dirbantys asmenys.

Metodinė medžiaga yra pagrįsta vertybėmis ir siekia keisti vaikų, jaunų žmonių, jų tėvų požiūrį bei padėti dalyviams išsiaiškinti, kokios sveikos gyvensenos praktikos yra priimtinausios jiems. Metodinės medžiagos rengėjai tiki, kad jeigu asmuo žino, ką nori veikti, turi tikslą, yra motyvuotas to siekti, jis yra labiau patenkintas savo gyvenimu.

Ši metodinė medžiaga yra kaip įrankis, padedantis vaikams, jauniems žmonėms, jų tėvams suvokti savo asmenines galimybes ir siekius, imtis sveikos gyvensenos iniciatyvos, skirti laiko sau, mažinti arba atsisakyti žalingų įpročių, pradėti sveikai maitintis, sportuoti arba kitaip pastūmėti sveikai gyventi.

Rezultatai, kurie pasiekiami naudojant šią Metodinę medžiagą yra sunkiai išmatuojami, tačiau labai svarbūs mokymų programos dalyviams, tai jų patyrimas:

- Padidėjęs pasitikėjimas savimi;
- Įgūdžiai numatyti tikslus ir aiškius veiklos rezultatus;
- Įgūdžiai imtis veiksmų ir išbandyti naujus dalykus;
- Įgūdžiai pamatyti galimybes ir susidoroti su kliūtimis;
- Komunikacijos įgūdžiai ir jų teigiama įtaka.

Mokymų metodinės medžiagos struktūra, turinys ir metodas

Ši metodinė medžiaga pagrįsta coaching'o metodais, kurie yra ypač veiksmingi dirbant su vyresniais vaikais, jaunimu, jų tėvais ar teisėtais globėjais. Metodinės medžiagos tikslas yra tai, kad kiekvienas dalyvis taptų aktyvus ir savarankiškas, pradėdamas ieškoti sau tinkamo sveikos gyvensenos recepto, įsitraukdamas į praktinius mokymus ar susidarydamas sau sveikos gyvensenos planą. Siekiama, kad kiekvienas dalyvis, atsižvelgiant į jo/jos asmenybę, aktyviai dalyvautų mokymuose.

Metodinė medžiaga yra pritaikyta kiekvienam dalyviui pagal jo asmenybę ir grupę, kuriai jis priklauso. Su kiekvienu dalyviu pirmiausia atliekama individuali analizė siekiant išgryninti asmeninius tikslus ir numatyti preliminaras gaires jų siekiant. Sveikos gyvensenos ambasadoriai jaunimui padeda išsiaiškinti, ką pastarieji nori daryti – užduodant klausimus jaunas žmogus pats identifikuoja savo norus, galimybes, sveikos gyvensenos viziją arba mažesnės trukmės tikslą. Dalyviai turi įsitikinti, ko jie nori – kokio rezultato – tuomet imtis sprendimų ir aktyvių veiksmų, siekdami priartėti prie rezultato.

Po to ugdoma motyvacija ir jėga siekti užsibrėžtų tikslų, taip stiprinant savo sveikatą pasirinktomis sveikatos stiprinimo priemonėmis. Dalyviai susidaro kasdienių veiksmų planą, kurį siekia įgyvendinti konsultuodamiesi su sveikos gyvensenos ambasadoriais. Taip jauni žmonės imasi aktyviai ieškoti sau tinkamos sveikos gyvensenos formos, siekia išlavinti pasirinktus sveikos gyvensenos formas įgūdžius, susikurti sau tinkamus sveikos gyvensenos planus, išsikelti individualius sveikos gyvensenos tikslus ir juos pasiekti.

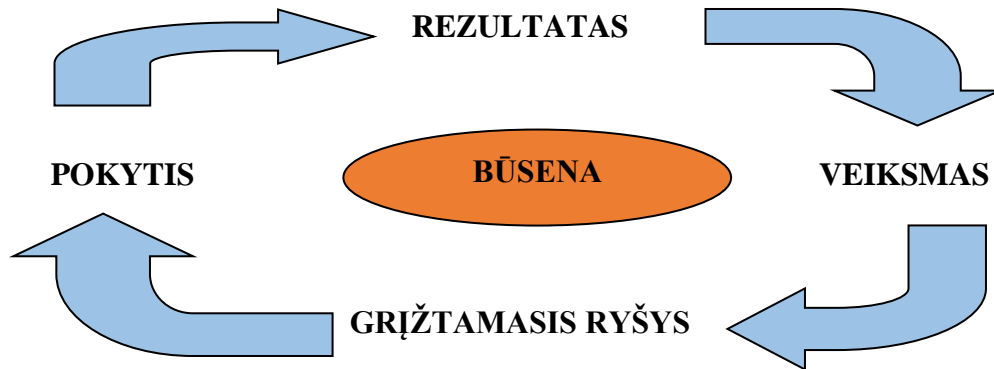
Siūlomas taikyti metodas padeda ugdyti vyresnių vaikų, jaunų žmonių, jų tėvų asmeninį gebėjimą išdrįsti patirti nesėkmę ir sėkmę. Dalyviai veikia siekdami konkretaus tikslo pasirinktoje sveikos gyvensenos srityje ir nuolat reflektuoja įgytą patirtį, nesvarbu, sėkmingą ar nesėkmingą. Veikla duoda grįžtamąjį ryšį, kuriuo remiantis dalyvis skatinamas mokytis, daryti išvadas apie tai, ką patyrė, keisti savo požiūrį ir veiksmus, kol pasieks norimą rezultatą. Kartais gali prireikti keisti savo rezultatą.

Metodika remiasi visame pasaulyje naudojamu neurolingvistiniu programavimu (sutr. NLP), kurį sudaro paprasti ir veiksmingi metodai greitam ir nuolatiniam žmonių pozityviam pasikeitimui. Neuro- reiškia psichinį nusiteikimą. NLP ugdo gebėjimą nusiteikti sėkmei. Lingvistinis reiškia kalbos naudojimą įvertinant mus supančią aplinką. Programavimas yra tai, kaip mes užkoduojame savo elgesį iš mūsų turimos patirties ir kaip galime tai keisti.

Coaching'o procesas vyksta tokiais etapais:

- užduodami klausimai;
- fokusuojamasi į ateitį;

- atidžiai klausomasi, padedama atsiskleisti;
- kontroliuojamas laikas ir turinys;
- duodamos užduotys, bet netiesioginiu būdu;
- sveikos gyvensenos ambasadorius iš anksto neapibrėžia diskusijos turinio ir už pačius dalyvius nesprendžia problemų, neprisiima jų užduočių.



Schema. Į rezultatus ir veiksmą orientuoto coaching'o procesas

Sveikos gyvensenos ambasadoriai aktyvina asmens norą veikti atsižvelgiant į kiekvieno dalyvio padėtį ir išteklius, kurių reikia siekiant tikslo. Pradėjus veikti, skatinama kiekvieno dalyvio motyvacija ir noras prisiimti atsakomybę už savo paties gyvenimą. Dalyvis aktyviai mokomas priimti savo sprendimus bei imtis veiksmų, dėl kurių buvo sutarta coaching'o metu. Esmė yra teigiamų pokyčių kūrimas aktyviais veiksmais. Pokyčiai gali būti žalingų įpročių (pvz. alkoholio) mažinimas arba visiškas atsisakymas, reguliarius fizinis aktyvumas pasirinktoje sporto šakoje, iškovotos prizinės vietos sporto varžybose, sveikos mitybos propagavimas, sustiprėjusi sveikata ir pan. Tai ne tik pertraukia dalyvių poreikio žalingiems įpročiams spiralę, bet taip pat duoda didžiulės naudos visuomenei.

Sveikos gyvensenos ambasadorius dalyvį, kuriam to reikia, gali palydėti fizine prasme – pavyzdžiui, kartu nueiti į fizinio aktyvumo treniruotę, tačiau sveikos gyvensenos ambasadorius neturi veikti už jauną žmogų – kalbėti, spręsti, į kokią fizinio aktyvumo treniruotę eiti ar pan. Tokia pagalba reikalinga kai kuriems jauniems žmonėms.

Mokymų metodinę medžiagą sudaro individualus coaching'as, aktyvi sau tinkamos sveikos gyvensenos srities ir formos paieška ir bandymai, seminarai ir grupių diskusijos dalyvaujant sveikos gyvensenos ambasadoriams. Pastarosiose siekiama, kad dalyviai dalintųsi savo patirtimi ir diskutuotų grupėse.

Individualaus coaching'o sesijos

Vyksta individualus pokalbis, kurio metu sveikos gyvensenos ambasadorius užduoda klausimus mokymų dalyviui. Individualumas šiuo atveju yra svarbus jaunam žmogui, kuris kartais pats bijo išsakyti savo mintis. Iš kitos pusės mažai pažįstamam sveikos gyvensenos ambasadoriui atsiskleisti yra lengviau. Sveikos gyvensenos ambasadorius yra įsipareigojęs išlaikyti konfidencialumą.

Pristatymai

Seminarų metu dalyviams sveikos gyvensenos ambasadoriai taip pat pristato aktualią medžiagą (pvz., apie alkoholio žalą žmogaus organizmui, sveikos gyvensenos sampratą, sritis ir formas).

Darbas grupėje

Šiuo atveju naudojami grupės psichologijos pagrindai. Grupės darbe dalyviai gali geriau pažinti save, užmegzti ryšius, tobulinti bendravimo įgūdžius, atrasti varomąją jėgą, išsiaiškinti galimybes, dalytis patyrimu ir žiniomis su kitais panašiais j save žmonėmis. Visa tai aktualu jaunimui. Taip pat grupės darbas yra veiksmingas būdas skleisti informaciją, žinias bei įkvėpti daugelį dalyvių tuo pačiu metu, kas jiems palengvina tikslo siekimą.

Sveikos gyvensenos ambasadoriai yra panašaus amžiaus kaip ir mokymų, naudojant Metodinę medžiagą, dalyviai ir jiems tai padeda lengvai užmegzti kontaktą su dalyviais, padėti jiems geriau suprasti savo situaciją ir dėl to lengviau bei greičiau padėti jiems renkantis sveikos gyvensenos kelią. Sveikos gyvensenos ambasadoriai su dalyviais bendrauja profesionaliai – t.y. aiškiai ir sąžiningai. Jie pateikia pavyzdžių bei vaizdingų metaforų, siekdami iliustruoti aptariamą temą. Taip pat sveikos gyvensenos ambasadoriai klausosi, dalijasi asmenine patirtimi, siekia užmegzti kontaktą su dalyviais, įgyti jų pasitikėjimą. Sveikos gyvensenos ambasadoriai elgiasi mandagiai, pagarbiai, orientuodamiesi bei dėmesį telkdami į tikslą. Bendraudami su dalyviais jie juokauja, siūlo kavos ar arbatos, sutinka dalyvius rankos paspaudimu bei užsidegimu. Jie kuria atpalaiduojančią atmosferą, kviečia diskutuoti ir skatina veikti.

Mokymų metodinės medžiagos vertybės

Žmonės, kurie siekia to, apie ką svajoja, pasiekia daug. O sėkmingi ir išmanantys savo darbą žmonės teigiamai veikia visą visuomenę. Metodinė medžiaga yra nukreipta į asmenybių sveikos gyvensenos įpročių ugdymą(si) ir per jas siekia paveikti visuomenę. Sveikos gyvensenos ambasadoriai įneša savo indėlį, kurdami teigiamus pokyčius požiūriuose bei įkvėpdami asmenis. Pasitelkdami šią medžiagą, sveikos gyvensenos ambasadoriai, kuria teigiamą dalyvių energiją, stiprina jų pasitikėjimą savimi ir kelia jų gyvenimo lygį.

Metodinė medžiaga prisideda prie gerovės tuo, kad siekia parodyti vyresniems vaikams, jauniems žmonėms, jų tėvams, kad jie gali palaikyti savo sveikatą bei ją sustiprinti veikdami tai, kas jiems tikrai įdomu, tokiu būdu įsipareigoti ir būti motyvuotais.

Sveikos gyvensenos ambasadoriai siekia, kad mokymų dalyviams pasisektų ir jie gerai jaustųsi darydami tai, apie ką svajojo, užduotų klausimus, diskutuotų, būtų linksmi. Dalyviai įgyja daugiau žinių apie save bei kalba apie tai, ką galvoja apie kitus žmones. Jie noriai bendrauja su sveikos gyvensenos ambasadoriais bei išeina norėdami užsiimti j išsikeltų tikslų siekimą orientuotais sveikos gyvensenos užsiėmimais.

Ilgo laikotarpio poveikis

Metodinė medžiaga padeda dalyviams suprasti tai, ką jie norėtų pasiekti pasirinkdami sveikai gyventi ir padeda jiems nueiti kelią iki tikslo. Medžiaga sukuria veikimo jėgą, sukuriančią asmens socialinės naudos poreikį, o tai savaime teigiamai įtakoja asmenį, jį supančius žmones ir ilgainiui visą visuomenę.

Siekdami kuo geriau atlikti savo darbą, mes tikime šias dalykais:

- Nėra tingių žmonių, tik nemotyvuojantys tikslai.
- Mano nuomonė nėra absoliučiai teisinga. Tavo taip pat ☺
- Tavo veiklos prasmė priklauso nuo to, ką tu gauni. Jeigu tai, ką tu darai, neveikia, daryk kažką kitą.
- Nėra nesėkmių, yra tik grįžtamasis ryšys, iš kurio tu mokaisi.
- Kiekvienas elgesys tam tikrame kontekste gali būti vertinamas kaip teigiamas.
- Laimi tas, kuris lanksčiausiai veikia ir galvoja.

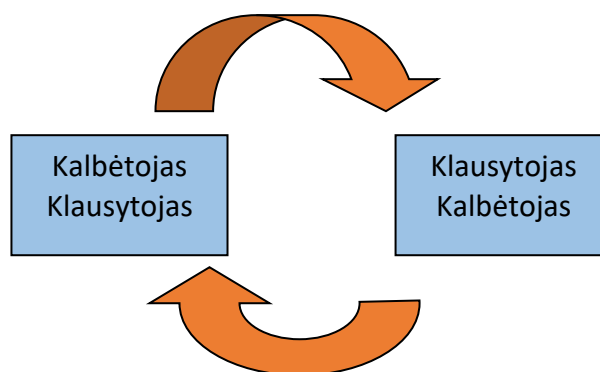
I TEMA. NEVERBALINĖ KOMUNIKACIJA

Žodis „komunikacija“ yra kilęs iš lotynų kalbos. Lotyniškai „communicare“ reiškia ‘communem redere’ – paversti bendru. Tikslesnę žodžio „komunikacija“ reikšmę atspindi lotyniškas sakinytis ‘communicare est multum dare’ arba kitaip „bendrauti – tai daug duoti“.

Iš visų būtinų įgūdžių, bendravimo įgūdžiai yra svarbiausi. Gebėjimas efektyviai bendrauti yra vertingiausias dalykas, kuriuo galime pasinaudoti profesiniame, socialiniame ir/ar asmeniniame gyvenime. Nenuostabu, kad įvairiuose gyvenimo etapuose susipažindami su naujais žmonėmis atsižvelgiame į jų bendravimo sugebėjimus. Gebėjimas bendrauti yra pagrindinė bendroji kiekvieno asmens kompetencija; efektyviai bendraujant reikia mokėti aiškiai ir suprantamai išsakyti savo mintis, dėmiai klausytis kitų, atskirti, kas svarbu ir kas ne bei atsižvelgti į kitų poreikius. Efektyviai bendraudami pašnekovai parodo abipusę pagarbą ir ne tik dalijasi informacija, bet ir daro vienas kitam įtaką.

Bendravimo modelis

Bendravimas (komunikacija) – tai procesas, kurio metu kiekvienas žmogus tuo pačiu atlieka kalbėtojo ir klausytojo vaidmenį. Jūs abu siunčiate ir gaunate signalus bei koreguojate savo bendravimą remdamiesi gaunama atsakomąja reakcija. Jūs taip pat duodate atsakomąją reakciją kaip ir visi kiti. Bendravimas – tai žmonių tarpusavio sąveika.



Klausymas

Žodžiai „bendravimas“ ir „kalbėjimas“ neretai yra laikomi sinonimais lyg bendravimas reikštų tik kalbėjimą, su kuo nors. Tačiau bendraujant klausymasis yra toks pats svarbus kaip ir kalbėjimas. Jei tektų įvertinti atskirų bendravimo komponentų svarbumą remiantis jiems skiriamu laiku, klausymas būtų pirmoje vietoje. Kaip parodė daugelis tyrimų, klausymas užima apie 50 % viso bendravimo laiko. Kalbėjimas yra antroje vietoje ir užima apie 20–30 % laiko; žinoma, skaitymas ir rašymas irgi yra neatskiriama bendravimo dalis.

Vien klausymas yra sudėtinis procesas, kurio metu mes priimame garso signalus iš aplinkos. Mūsų smegenys turi iššifruoti tuos signalus, saugoti juos kuriam laikui atmintyje, interpretuoti juos ir į juos reaguoti. Svarbiausia ne vien suprasti, apie ką kalbama; taip pat turėtume atkreipti dėmesį į balso tembrą ir emocijas, kurios išreiškiamos kartu su žodžiais. Kai klausomės kito žmogaus, taip pat kreipiame dėmesį į nežodinį elgesį.

Daugeliui žmonių efektyvus ir aktyvus klausymasis reiškia sugebėjimą pernelyg dažnai netrukdyti kalbėtojų. Galimi tokie blogi įpročiai: savo minčių išdėstymas iki galo nesupratus mums pateiktos informacijos; įsikišimas trumpų pauzių metu, kai kalbėtojas apmąsto, ką sakyti toliau. Turime turėti pakankamai stiprybės, kad leistume kitam viską išsakyti ir nebijotume prarasti diskusijos kontrolės.

Aktyviam klausymui būtinas:

- Akių kontaktas
- Buvimas viename akių lygmenyje
- Atvira stovėseną
- Linksėjimas
- Balsu išreiškiamas pritarimas
- Jausmų derinimas
- Perfrazavimas
- Atviri klausimai
- Apibendrinimas, pripažinimas ir pasitikėjimas



AKTYVAUS KLAUSYMO TAISYKLĖS

Jei su kuo nors kalbate, sutelkite dėmesį

Pokalbio metu nedarykite nieko kito. Pamiškite savo problemas ir rūpesčius ir sutelkite dėmesį į tai kas ir kaip yra sakoma. Klausydami kitų nuomonės ir atsižvelgdami į jų jausmus, mes parodome jiems pagarbą.

Priverskite pašnekovą manyti, kad stengiatės jį suprasti

Žiūrėkite į savo pašnekovą, išlaikykite akių kontaktą. Parodykite, kad klausotės – linksėdami tyliai ir/arba pritariamai sakydami „taip“, „suprantu“, „tikrai?“ ir t.t. Taip jūs paskatinsite savo pašnekovą suteikti daugiau informacijos bei tai padės jums išlaikyti dėmesį. Venkite dažnai kartoti „aš...“.

Stebėkite nežodinį bendravimą

... ir nuspręskite, ar jis atitinka žodinę informaciją. Pavyzdžiui, jei kas nors jums sako, kad yra atviras ir nuoširdus, tačiau tuo metu laiko ant krūtinės sukryžiuotą rankas bei nežiūri jums į akis, turite gerą pretekstą nepasitikėti tuo žmogumi.

Parodykite susidomėjimą savo pašnekovo mintimis ir jausmais

Kad paskatintumėte dialogą, pasitelkite atvirus klausimus: „Ką tai tau reiškia?“, „Ką nori pasakyti, kai sakai ...“, ir t.t. Neuždavinėkite uždarytų klausimų bei venkite užbaiginti pašnekovo sakinius.

Patikrinkite, ar tikrai suprantate jums sakomą informaciją ir perfrazuokite.

Po ilgo pašnekovo klausymosi, pasitelkite pasitikrinimo klausimus: „Jei gerai supratau...“, „Taigi manote, kad ...“, t.t.

Klausome net jei ir nepritariame

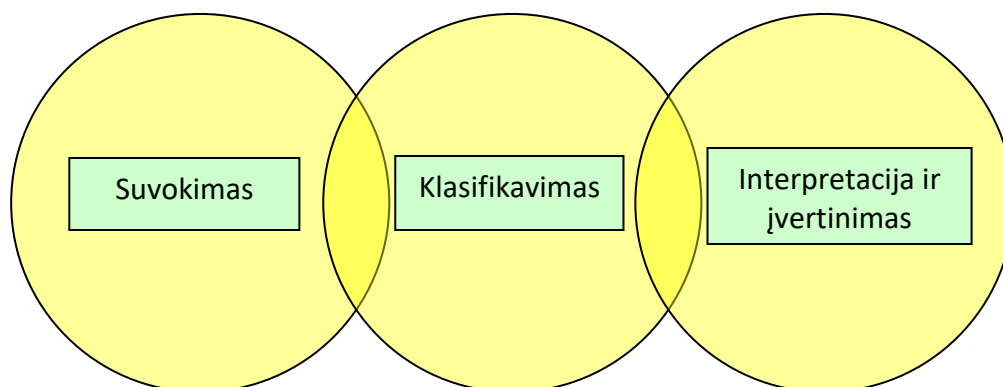
Nors ir nesutinkame su kitu žmogumi, aktyviai klausydami parodome, kad įsiklausome į jų padėtį ir, kad matome problemą iš jų perspektyvos. Pasiryžimas išklausti irgi yra pagarbos kalbėtoji ženkla.

Gali tapti būtina sutrukdyti kalbėtoji

- **kad nutrauktumėte nepriimtina ir/arba įžeidžiančią kalbą**
„Turėsiu paprašyti sustoti. Tai, ką sakote (ar darote) yra nepriimtina. Prašau tęsti be (seksizmo, rasizmo, piktžodžiavimo) ir aš atidžiai išklausysiu, ką turite pasakyti.“
- **Jei jis/ji kartojasi (nukrypsta nuo esmės)**
„Leiskite sekundėlei įsiterpti. Panašu, kad pagrindiniai aspektai, kuriuos norite pabrėžti yra a), b) ir c). Teisingai supratau?“ – Jei jie atsako sugrįždami prie tos pačios tirados, vėl įsikiškite ir apibendrinkite: „Tad pagrindiniai mūsų diskusijos aspektai yra a), b) ir c). Siūlyčiau...“
- **Jei jie įsiterpė kalbant jums.**

Socialinis suvokimas

Suvokimas yra sudėtinis procesas, kurio metu mes priimame skirtingą informaciją perteiktą mums mūsų jutimo organų (balso tembras, vaizdinė, uodžiamoji ir/ar liečiamoji informacija). Pavyzdžiui, kai esame su kuo nors supažindinami, mes išgirstame jų balsą, sakomus žodžius, atkreipiame dėmesį, kaip jie paspaudžia mums ranką, pamatome jų veidą, aprangą, užuodžiame kvėpalus. Suvokimas patenka į mūsų smegenis ir yra suklasifikuojamas, įvertinamas, o tada interpretuojamas. Apačioje esanti diagrama parodo, kaip susiję šie etapai.



Šio proceso metu daug kas nutinka; vien suvokimo klasifikavimas (organizavimas) seka tam tikrais principais. Kiekvienas turime savo taisykles, kurios gali smarkiai skirtis.

Dar subjektyvesni yra interpretavimo ir įvertinimo etapai. Jiems įtaką daro keli faktoriai: pavyzdžiui, esama fizinė ir/ar protinė būseną, mūsų patirtis, motyvacija, poreikiai, norai, kultūriniai aspektai, aplinkinio pasaulio supratimas, gyvenimo vertybės. Praktikoje dar daugiau savybių yra pridėjama prie užbaigtų rinkinių esančių klasifikavimo etape. Tai fenomenas, kurį ekspertai pavadintų „neišreikštos asmenybės teorija“. Tai mūsų asmeninė taisyklių sistema nusakanti, kurios savybės dažniausiai pasitaiko kartu, o kurios sutampa.

Suvokimo procesas, kitų žmonių pažinimas ir socialinių situacijų patyrimas yra apibūdinamas terminu „socialinis suvokimas“. Iš anksčiau trumpai aprašyto modelio, gana akivaizdu, kad, kai suvokiame ir sprendžiame apie kitus žmones, egzistuoja įvairaus laipsnio nesusipratimai, neaiškumai ir klaidos.

Dažniausiai daromos bei tipiškiausios klaidos:

Aureolės efektas

Pagrindinė savybė daro įtaką kitų savybių suvokimui. Išskirtinė savybė, geriausiai pastebima detalė paveikia visa kita ir apsprendžia mūsų nuomonę apie tą žmogų. Taip pat ji atlieka svarbų vaidmenį pirmo įspūdžio metu.

Autoprojekcija

Reiškia „spręsti apie kitus pagal savo standartus“, t.y., daryti išvadas apie elgesį remiantis savo paties, kaip stebėtojo, elgesiu, mąstymu ar jausmais. Tai gali būti laikoma „netinkama empatija“, t.y., nepakankamas įsijautimas į kitą žmogų ir jo/jos situaciją.

Sugretinimo klaida

Polinkis priskirti priešingas sau savybes tam, apie kurį sprendžiama.

Artumo klaida

Polinkis galvoti, kad tai, kas yra arti erdvėje, panašiu atstumu yra ir laike (pvz.: jis kaip ir jo brolis).

Gerumo ir tolerancijos efektas

Žmonės, kurie yra malonūs (bei tie, su kuriais turime gilų emocinį ryšį), teigiamų savybių skalėje mūsų yra vertinami aukščiau, o neigiamos savybės nublanksta.

Stereotipai

Polinkis automatiškai (šabloniškai) formuoti tam tikras nuomones. Mes pakartojame įprastą vaizdinį vietoj to, kad jį peržiūrėtume. Stereotipai tai savybės, kurias priskiriame žmonėms remdamiesi jų priklausymu kuriai nors grupei (rasei, tautybei, klasei, politinei ir/ar profesinei narystei, t.t.). Teigiamą patirtį bei gera nuomonę apie tam tikrą žmonių grupę prisideda prie teigiamos nuomonės formavimo apie tos grupės narius ir atvirkščiai.

Išankstinis nusistatymas

Besąlygiškas kitų žmonių nuomonės apie tam tikrą žmogų priėmimas. Neigiamos kritikos stereotipai, nepateisinta nuomonė sukurta remiantis apibendrinta patirtimi, išankstinis nusistatymas prieš kitą žmogų. Tipišku pavyzdžiu būtų juokeliai apie blondines, vairuojančias moteris arba nepakantumas kitoms rasėms, tautoms, profesijoms, mažumoms.

Tradicijos ir liaudies išmintis

Gyvenimo principų apibendrinimas išreikštas metaforiškai (blondinė = be smegenų; moters vieta yra virtuvėje).

Pirminis efektas

Ilgalaikis nusistatymas remiantis pradine informacija (kažkas taip pasakė; išvados paremtos dokumentais, t.t.). Jei pirmo susitikimo metu kas nors palieka mums teigiamą įspūdį, esame linkę jiems priskirti teigiamas savybes. Vėliau gali tekti susivokti (pvz.: gudrus avantiūristas). Pasirodo, kad pirminė informacija daro daugiau įtakos mūsų nuomonei apie kitus nei nauja.

Naujumo efektas

Dar nežinomi faktai arba nesutapimas su priešinga ankstesne informacija (sutapimas yra negalimas). Dar kitaip vadinama „ilgalaikiu efektu“. Pavyzdžiui, mes neturime išsamios informacijos apie žmogų, tačiau turime bendrą teigiamą nuomonę apie jo/jos veiksmus; tuomet kas nors mums apie juos pasako ką nors neigiamo. Mes tai prisiminsime ir mūsų bendra nuomonė prisitaikys neigiama prasme.

Kaip geriau pažinti kitą žmogų?

- Neskubėkite prieš išduodami jam/jai atitinkamą „pažymėjimą“
- Interpretuokite informaciją apie tą žmogų remdamiesi kontekstu
- Tame kontekste atkreipkite dėmesį į save, į savo emocinę būseną, patirtį, ketinimus, temperamentą, vertybes, užuojautą ar netgi abipusę erotinę trauką
- Įsivaizduokite žmogų įvairiose situacijose; svarbiausia ne vien įvairumas, bet ir situacijų sudėtingumas

KLAUSYMO SI LYGIAI

Klausymas yra daug daugiau nei vien girdėjimas. Į jį įeina dėmesio sutelkimas į girdimos informacijos turinį, supratimas bei, žinoma, taip pat svarbus yra parodymas, kad viskas buvo suprasta naudojant atsakomąją reakciją su teigiamais signalais. Jausmai bendravimo metu neretai yra svarbesni už sakomus žodžius, tad turėtume pasistengti juos atpažinti. Dažnai jie irgi suteikia informacijos.



Klausymosi lygis	Klausytojo elgesys	Įtaka kalbėtojui
Nesiklausymas	<ul style="list-style-type: none"> • Nėra akių kontakto • Išsiblaškęs dėl kitų darbų • Neatsako į klausimus 	<ul style="list-style-type: none"> • Pabrėžia intonaciją • Kartoja klausimus • Išeina • Pritraukia dėmesį kitais būdais
Pasyvus klausymas	<ul style="list-style-type: none"> • Nėra akių kontakto • Gali būti išsiblaškęs dėl kitų darbų • Į klausimus geriausiai atveju atsako „taip“ arba „ne“ 	<ul style="list-style-type: none"> • Atlieka kalbėtojo ir klausinėtojo vaidmenį • Pasitelkia klausimus, kad patikrintų, ar jo klausomasi • Negauna iš diskusijos jokios informacijos
Klausymasis dėl turinio	<ul style="list-style-type: none"> • Yra akių kontaktas • Neišsiblaškęs • Į klausimus atsako trumpai, nevysto idėjų 	<ul style="list-style-type: none"> • Yra atsakingas už daugumą veiksmų • Mato, kad jo klausomasi • Kalba be trukdžių • Gauna tiesiogiai prašomos informacijos
Klausymasis įsijautus	<ul style="list-style-type: none"> • Linksėjimas • Akių kontaktas • Rodomas dėmesys veido mimikomis ir gestais • Vystomos idėjos • Prisideda prie diskusijos naudinga informacija • Užduoda klausimų • Rodo susidomėjimą tema • Yra diskusijos partneris 	<ul style="list-style-type: none"> • Nekalba monologu • Yra patenkintas, nes pašnekovas rodo susidomėjimą • Yra partneris diskusijoje • Gauna visą reikiamą informaciją

PATARIMAI KLAUSYMUISI

- Klausykite viso konteksto, kad galėtumėte suprasti visas sąsajas.
- Klausykite to, kas nebuvo pasakyta – tai gali būti svarbiau už tai, kas buvo pasakyta.
- Perfrazuokite kalbėtojo mintis – tik saikingai.
- Užduokite klausimus.
- Pirmiausia reaguokite į jausmus, o tada į faktus.
- Klausykite ne tik to, ką norėjote išgirsti, bet ir to, ko nenorite išgirsti.
- Suteikite atsakomąją reakciją.

BENDRAVIMO FORMOS

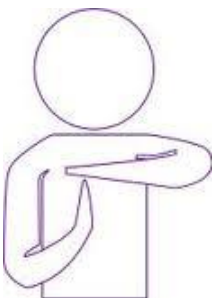


Išskiriame dvi bendravimo formas: verbalinė ir neverbalinė. Verbalinė (žodinė) bendravimo forma yra lemiama kultūros, pateikiama žodžiais arba kalba, kurių išmokstame augdami, mokydami, t.t. Ji žymi signalus, kuriuos gauname klausydamiesi.

Neverbalinis (nežodinis) bendravimas pateikiamas visais kitais dalykais, kurie mums be žodžių kažką sako. Tokiu atveju, signalai yra priimami per regą bei kitus pojūčius (lietimą, kvapą, klausą). Neverbalinis bendravimas yra susijęs su tuo, ką darome, kol žinutė yra siunčiama: mūsų judesiai, veido išraiškos, t.t. Jei verbalinis bendravimas (žinutės turinys) nesutampa su nežodiniu (elgesiu), informacija tampa kiek neįtikima.

Remiantis Kalifornijos universiteto Los Andžele profesoriaus Alberto Mehrabiano tyrimais, bendras įspūdis apie kitą žmogų yra sudaromas: 7 % iš sakomų žodžių, 38 % balso savybių, ir 55 % iš kūno kalbos – kūno judesio ir stovėsenos, įsitempimo, veido išraiškų, t.t.

NEVERBALINIS BENDRAVIMAS



Kūno signalai:

- **Išvaizda.** Ūgis, svoris, odos ir plaukų spalva, bendras patrauklumas; visa tai priskiriama kūno signalams.
- **Veido išraiškos.** Mūsų veidas – pagrindinis nežodinių signalų šaltinis. Sustingęs, paniuręs veidas arba specialiai pakelti antakiai bei kitos išraiškos gali kelti nerimą ar netgi pasirodyti priešiškos.
- **Akių kontaktas.** Žvilgsniai perduoda įvairiausias žinutes; jie gali atspindėti jūsų santykius. Akių kontaktas gali turėti įtakos psichologiniam atstumui tarp žmonių. Mirksėjimas, akių kontakto vengimas, tamsių akinių nešiojimas nekelia pasitikėjimo. Tačiau ilgas „įdėmus“ žvilgsnis nėra laukiamas ir gali pasirodyti agresyvus.
- **Galūnių judesiai (kinetika).** Galūnių judesiai aiškiai atspindi kalbėtojo temperamentą. Energingi rankų judesiai ir nuolatinis veido, galvos, plaukų lietimasis bei dažni galvos judesiai yra priimami kaip neigiami. Tas pats galioja ir žaidimui su daiktais (popieriaus lapais, pieštukais, t.t.).
- **Gestikuliavimas.** Tai bendravimas pasitelkiant kultūriškai standartizuotas išraiškas, judesius ir stovėseną. Pavyzdžiui, linksėjimas galva yra sutikimo ženklas; pakeltas smilius ar visa ranka reiškia, kad norima ką nors pabrėžti.

Erdviniai atstumai:

- **Bendra laikysena.** Bendra laikysena – tai kūno svorio paskirstymas kojoms bei nugaros orientacija. Tvirtai stovint ant dviejų kojų, truputį svorio perkėlus ant vienos kojos, o dubenį kiek iškėlus, sukuriama rami ir pasitikinti laikysena.
- **Atstumas tarp bendraujančių žmonių ir erdvės panaudojimas (artumas).**
Paprastai išskiriame keturias zonas:
 1. Intymi - iki 50 cm.
 2. Asmeninė - nuo 50 cm iki maždaug 1.2 m; tinkama draugiškam paplepėjimui.
 3. Socialinė – 1.2 m iki 3.5 m; laikomės tokio atstumo bendraudami su nepažįstamais.
 4. Vieša – daugiau nei 3.5 m – toks atstumas yra išlaikomas, kai, pavyzdžiui, kalbėtojas kalba auditorijai. Tyrimai parodė, kad kuo labiau susijęs yra mūsų ir pašnekovo kontekstas, tuo mažesnis yra atstumas.
- **Lytis.** Bendraudamos moterys paprastai stovi arčiau viena kitos nei vyrai.

- **Amžius.** Vaikai stovi daug arčiau vienas kito nei suaugusieji. Kartu su amžiumi didėja ir atstumas.
- **Teritorija.** Panašiai kaip ir gyvūnai, žmonės irgi žymi savo teritoriją. Tam yra pasitelkiamos įvairios priemonės (pvz.: ant kėdės pakabinant megztinį, pertvaros biure, autobuso vairuotojo kabina, kasos prekybos centre, rankų atramos kino teatre, tvoros, antspaudai, monogramos, ženklintys lipdukai ir t.t.).

Aplinka, kurioje bendraujama – estetika, tvarka, išsodinimo planas, kambario spalvos, aplinkos parinkimas, baldų parinkimas tiek namų, tiek darbo kambariuose – visi šie faktoriai daro įtaką bendravimui ir jo rezultatams.

Objektai – apranga, ornamentai, papuošimai (aksesuarai, auskarai, tatuiruotės, šukuosena...), skleidžia neretai pamirštus, bet svarbius signalus – būkite atidūs kultūriniais skirtumams. Žmonės formuoja nuomonę apie jus remdamiesi šiais ir daugeliu kitų dalykų. Jų susidarytos išvados gali būti teisingos arba ne, tačiau jos paveikia nuomonę ir reakciją į jus kaip į žmogų.

Paralingvistiniai faktoriai – tai nelingvistiniai faktoriai: balso garsumas, tembras ir aukštumas, kalbėjimo greitis, akcentas, ritmas ir sklandumas, žodžių seka, pauzės ir t.t. Svarbu ne vien ką sakome, bet ir kaip. Remiantis šiais signalais yra formuojama nuomonė.

Haptika – prisilietimai. Prisilietimai taip pat gali daug reikšti. Jie gali atspindėti teigiamas emocijas (palaikymą, švelnumą, seksualinį susidomėjimą, pripažinimą), daryti įtaką kito žmogaus elgesiui; neretai prisilietimai gali virsti ritualu (rankos ištiesimas ką nors sutikus, apsikabinimas išeinant). Taip pat yra ir funkciniai prisilietimai (ką nors nuvalant, padedant kitam išlipti iš autobuso ir t.t.). Vyrai vengia prisiliesti prie kitų vyrų labiau nei moterys prie kitų moterų; moterys labiau nei vyrai vengia liesti priešingos lyties atstovus. Su amžiumi kitus liečiame dar mažiau.

Kvapasp bendraujant (uoslinis bendravimas) irgi yra svarbus; skirtingi kvapai sukelia skirtingus jausmus.

Patarimai

- Neįmanoma nebendrauti. Mes bendraujame net, kai nieko nesakome.
- Ką darome ir kaip elgiamės yra patys svarbiausi faktoriai mums kalbant.
- Kalbėjimo būdas prideda informacijos turinio.
- Turėtume apmąstyti savo neverbalinio bendravimo įpročius.
- Neturėtume daryti išvadų vien iš neverbalinio bendravimo.

VERBALINIS BENDRAVIMAS

Pasitelkdami kalbą mes apibūdiname daiktus, žmones, įvykius ir pasaulį. Svarbu žinoti, kad kiekvienas žodis turi dvi reikšmes – denotacinę ir konotacinę. Denotacinė reikšmė yra vienoda visiems, kurie kalba ta pačia kalba. Konotacinė reikšmė susijusi su subjektyvia, emocine žodžio puse, kurią kiekvienas supranta skirtingai. Žodžių daugiareikšmiškumas gali tapti nesusipratimų šaltiniu ir kliūtimi bendraujant.

Kalba turi savo taisykles ir jų yra daug. Į tas taisykles įeina, žinoma, gramatika, žodžių dėliojimas į sakinius (sintaksė), žodžių vartojimo su tam tikromis konotacijomis taisyklės (semantika), garsų jungimo taisyklės (fonetika). Savo gimtąją kalbą išmokome automatiškai, tačiau užsienio kalbas reikia mokytis dėsniai.

Be to, egzistuoja kultūrinės taisyklės, kurios skiriasi kiekvienoje tautoje. Universali taisyklė visoms kultūroms – mandagumas.

Kitos kategorijos darančios įtaką žodžių supratimui yra:

Tarimas – artikuliacija ir tarimas daro įtaką supratimui

Kalbos sklandumas – susijęs su pasirošimu, o ne mokymusi mintinai

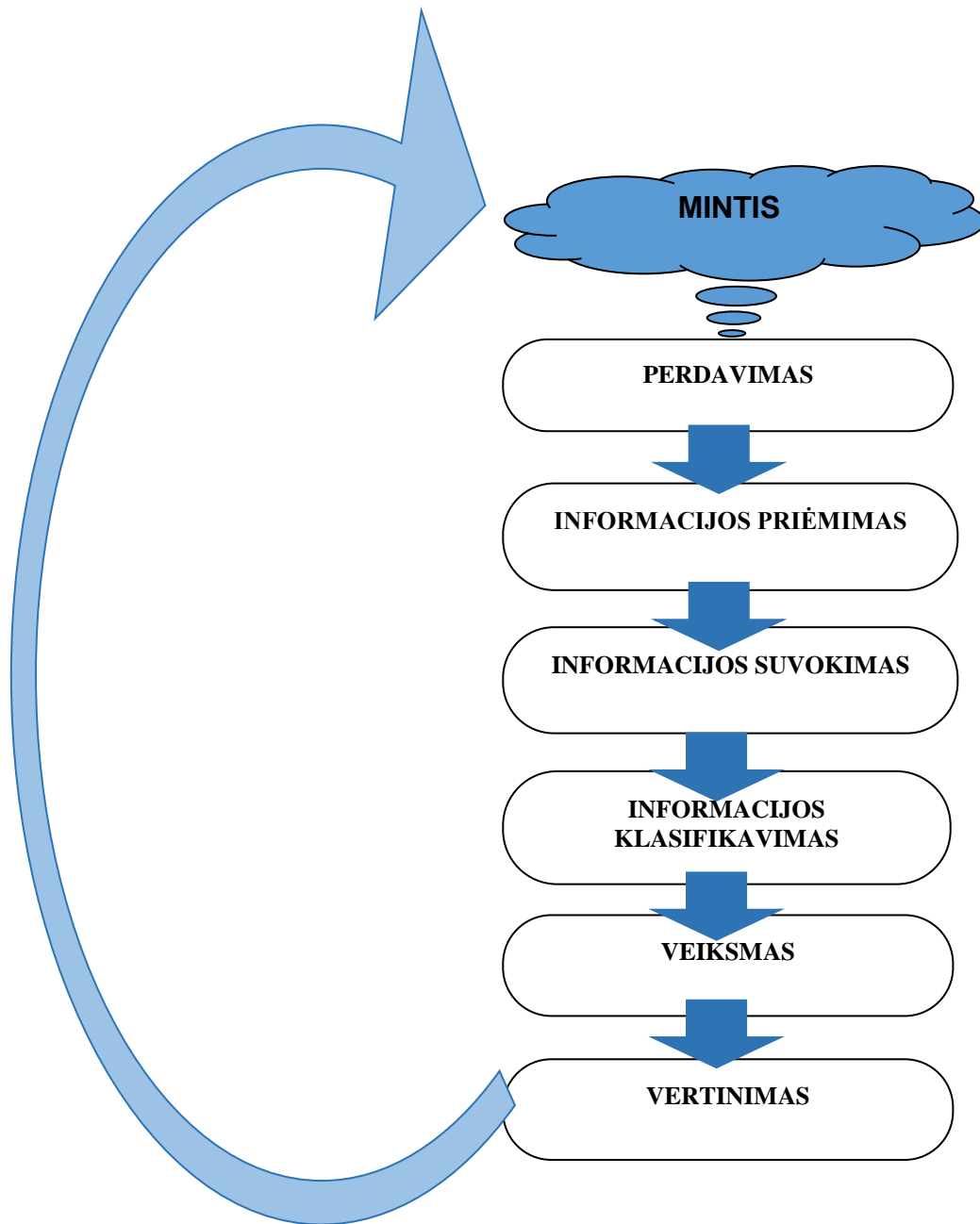
Kalbos turtingumas – pagyvinkite savo kalbą naudodami palyginimus, aforizmus

Standartinė kalba – venkite vulgarizmų, dialektų, profesinio žargono

Patarimai

- Kalbėjimo menas yra vertingas, tačiau klausymo menas irgi.
- Vien dėl to, kad naudojame tuos pačius žodžius, dar nereiškia, kad suprantame vienas kitą.
- Dažnai negirdime, kas yra sakoma; vietoj to girdime tai, ką norime girdėti.
- Interpretuokite informaciją apie tą žmogų remdamiesi kontekstu

INFORMACIJOS PERDAVIMAS



Informacijos kodavimas ir iškodavimas

Bendravimo metu kiekvienas pašnekovas vienu metu perduoda ir priima informaciją. Vos tik informacija yra paverčiama kalba, bendravimas tampa savotišku kodu. Jūsų pašnekovas atlieka atvirkštinį veiksma: jis iškoduoja kalbą, kurioje yra informacija. Žinutės ir informacija keliauja per taip vadinamą komunikacijos kanalą. Tačiau retai tai būna tik vienas kanalas; neretai jų būna du, trys ar netgi daugiau (balso, vizualus, uoslinis, lietiminis...).

Taip pat atskiri bendravimo būdai irgi gali būti laikomi komunikacijos kanalais: telefonas, pokalbis, rūkymo ženklas, elektroninis laiškas, televizija. Suprantama, kad koduojant, iškoduojant bei perduodant informaciją iškyla kliūčių ir trukdžių. Jie niekada negali būti visiškai pašalinti.

Netinkami bendravimo įpročiai



Daugelis yra įsitikinę, kad jei moka greitai žodžiu sureaguoti į situaciją, jei yra visuomet pasiruošę pasidalinti savo nuomone ir jei jų balsas yra garsiausias komandoje, tai jie iš tiesų moka gerai bendrauti. Tačiau realybė yra kiek kitokia. Jei atkreiptume daugiau dėmesio į tai, kas mus supa, kaip bendraujame grupėje, darbe, jei pastebėtume, kaip yra kalbama per televiziją ir radiją, padarytume aiškias išvadas: mūsų bendravimo standartai yra žemesni nei turėtų būti civilizuo-tame pasaulyje. Daugybė sakinių, kuriuos kasdien girdime yra bereikšmiai, tušti, sudaryti iš formalių žodžių ir frazių. Daugybė pareiškimų tėra nuobodūs tuščiažodžiavimai; daugeliu sakinių išsakoma įžeidžianti, priešiška nuomonė ar neapgalvota kritika.

Galbūt dabartiniame, vis skubančiame, mūsų pasaulyje žmonės nebeturi nei laiko, nei noro apmąstyti to, ką sako. Pokalbiai dažnai būna paviršutiniški ir skuboti, ir dėl šios priežasties kasdienis bendravimas nėra labai įdomus, o greičiau negilus ir tinkamai nepasiekia norimo tikslo.

Tikras ryšys tarp bendraujančių žmonių ar šalių užsimezga, kai informacija yra perduodama ir priimama tiksliai ir suprantamai. Neprivalome būti bendravimo ekspertai ar puikūs stebėtojai, kad aptiktume daug mažų ir ne tokių mažų trūkumų mus supančiame bendravime. Kai kurios klaidos daromos netyčia; daugelis kitų yra prasto mokymo ar auklėjimo rezultatas. Dauguma trukdžių ir nesusipratimų yra susiję su asmeniniu temperamentu ir emoci-ne būsena.

Netinkami bendravimo įpročiai, dauguma jų, gali būti paprastai padalyti į dvi grupes. Pirmai grupei priklausytų klaidos, kurias žmonės daro perduodami informaciją; antrai – klaidos daromos klausantis.

Pavyzdžiai:

Netinkami informacijos perdavimo įpročiai 	Netinkami klausymosi įpročiai 
<ul style="list-style-type: none"> • Verbalinio ir neverbalinio bendravimo nesutapimas 	<ul style="list-style-type: none"> • Minčių skaitymas (žinutės prasmės spėjimas)

<ul style="list-style-type: none"> • Nenuoširdumas • Neaiškumas, kalbėjimas be faktų • Išpūtimas • Kalbėjimas netiesiogiai („vatos vyniojimas“) • Apibendrinimas • Faktų pakeitimas • Etikečių „klijavimas“ • Žeminimas, piktžodžiavimas • Ketinimų įžvelgimas • Temos vengimas • Neprotinga emocinė reakcija 	<ul style="list-style-type: none"> • Neteisinga žinutės interpretacija • Išrankus klausymasis (girdime tik tai, ką norime girdėti) • Nereagavimas į informaciją (neduodame jokios atsakomosios reakcijos) • Nežodinis atmetimas (neverbalinio bendravimo kontroliuoti negalime – netinkamas balso tembras atsakant, žiūrėjimas į laikrodį, pro langą, pėdų judinimas ir kiti nežodiniai ženklai)
--	--

Vyrai ir moterys turi skirtingus netinkamo bendravimo įpročius. Vyrai labiau linkę ironizuoti, o moterys – priekaištauti. Šios, iš pirmo žvilgsnio nekaltos ydos, dažnai bendravime yra jaučiamos jau nuo pat pradžių ir yra laikomos iš anksto nuspręstomis, tad niekas nesivargina apie jas galvoti. Tačiau taip kaip rūkymas kenkia nepaisant to žinome mes apie tai ar ne, netinkami bendravimo įpročiai nuodija santykius nepaisant to, ar bendraujantys žmonės suvokia jų griaunamąją galią. Vyrų pasitelkiama ironija ir moterų kritika yra priimami kaip duoti dalykai ir dažnai nesukelia smarkios informacijos gavėjo reakcijos. Kai vyrai naudoja ironiją, jie mano, kad yra šmaikštūs ir parodo savo humoro jausmą. Priekabios moterys elgiasi priešingai: „Ar turėčiau tylėti, jei mane kažkas neramina?“ Tačiau tai tik iliuzija. Tiek ironija, tiek priekaištavimas turi ilgalaikių pasekmių; abu gali privesti prie susvetimėjimo ir bereikalingai komplikuoti mūsų gyvenimą.

II TEMA. PROBLEMŲ SPRENDIMAS

KAS YRA PROBLEMA?

Problema galėtų būti apibūdinta kaip nukrypimas nuo normos, kai mes nežinome, bet turime sužinoti to nukrypimo priežastį. Tačiau net jei ją ir sužinome, vis vien turime priimti sprendimą, o tai gali virsti dar viena problema.



Apibūdinimas iš žodyno:

Problema – tai kliūtis, trukdanti pasiekti tikslą, siekį ar rezultatą. Ji susijusi su situacija, sąlygomis ar neišspręstu ginču. Plačiąja prasme, problema egzistuoja, kai žmogus supranta žymų skirtumą tarp to, kas yra ir to, ko norima pasiekti. Tiek psichologija, tiek logika turi specialias šakas, kurios sistemiškai studijuoja problemų sprendimo metodologiją.

Pats terminas *problema* gali būti suprantamas kaip problema vien dėl to, kad dažniausiai jį suvokiame neigiamai. Nukrypimas nuo normos gali, žinoma, būti tiek teigiamas, tiek neigiamas. Pavyzdžiui, sužinoti, kodėl vienas draugas pradėjo sveikai maitintis, greičiausiai, taip pat svarbu, kaip sužinoti, kodėl kitas draugas pradėjo rūkyti. „Problemos sprendimas“ dėl to galėtų būti pakeistas „priežasties analize“.

Problematiška situacija yra viena pagrindinių gyvenimo situacijų: jos tikslas yra įveikti tam tikras kliūtis pasitelkiant naują, kūrybišką požiūrį.

Žmonės į problemas žvelgia skirtingai. Visi sutiksime, kad ir problemų būna skirtingų – asmeninių, darbinių, mokslinių, sveikatos, filosofinių ir daug kitų.

KAS YRA PROBLEMŲ SPRENDIMO KOMPETENCIJA?

Kiekvienas kasdien susiduriame su problemomis. Kai kurios yra paprastos, kitos reikalauja daugiau pastangų ir yra sudėtingos, jų sprendimas reikalauja laiko, jėgų ir emocinio įsitraukimo.

Būti kompetentingu problemų sprendėju reiškia gebėjimą anksti atpažinti problemas, teisingai jas įvardyti, apsvarstyti ir kategorizuoti atitinkamame kontekste. Kiti šiai kompetencijai būtini gebėjimai: gebėjimas pamatyti problemą iš skirtingų kampų, pasirinkti teisingą kelią, įgyvendinti sprendimą (iki galo). Naudinga yra išlikti lanksčiam ir reaguoti į pokyčius, kuriuos kelia sprendimo procesas. Taip pat svarbu apmąstyti, kaip procesas vyko, ką sužinojome apie problemą bei save. Ne visuomet svarbiausia tai, ar tikslas buvo pasiektas ar ne, nes ateityje praverčia netgi bloga patirtis.

Problemų sprendimo kompetencijos savybės:

- Gebėjimas suprasti problemos pagrindą
- Gebėjimas atskirti svarbias problemas nuo nesvarbių
- Gebėjimas suprasti ir matyti priežastis bei platesnes problemų pasekmes
- Gebėjimas į problemą žvelgti sistemiškai
- Gebėjimas sistemiškai spręsti problemas
- Gebėjimas pasikliauti intuicija
- Gebėjimas struktūruoti problemą
- Gebėjimas pernelyg greitai neatmesti problemos (vengti pernelyg perdėto supaprastinimo, nuvertinimo)
- Gebėjimas užduoti klausimus, kurie atskleistų pagrindinę problemą
- Gebėjimas realistiškai vertinti problemą (ne nuvertinti ir ne perversinti)

PROBLEMŲ SPRENDIMO KLIŪTYS

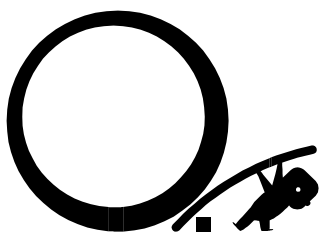
Dažniausiai pasitaikančios kliūtys, trukdančios efektyviai išspręsti problemą:

- **Informacija** – nepakankama, pavėluota, netinkamo formato, jos mažiau nei reikalaujama. Greitai besikeičiančioje aplinkoje sunku gauti visą reikiamą informaciją.
- **Požiūris** – esame linkę matyti tai, ko tikimės. Mūsų požiūris priklauso nuo poreikių, asmenybės bei daugelio kitų dalykų, o ne būtinai nuo problemos objekto.
- **Mokymasis** – trumpalaikė atmintis yra labai ribota. Sunkumai iškyla, kai daug dalykų vyksta vienu metu, kai atsiranda kelios problemos, tuomet informaciją apdorojame ganėtinai lėtai. Mums svarbu, kur mus nuves mūsų sprendimas. Dvejojame, ar mūsų sprendimai yra teisingi. Atsižvelgiame į tai, kaip informacija mums buvo pristatyta.
- **Grupės įtaka** – spaudimas iš grupės paskatina sprendimą priimančią žmogų prisitaikyti prie grupės standartų.
- **Organizaciniai dalykai** – mus visad veikia organizacija (pvz.: atlygio strategija: ten, kur yra baudžiama už blogus sprendimus, žmonės nėra linkę rizikuoti; jei už drąsą atlyginama – žmonės išmoka rizikuoti).
- **Laikas** – laiko trūkumas sumažina mūsų gebėjimą gerai pasinaudoti informacija. Visų pirma, ieškome neigiamos informacijos apie galimus pasirinkimus, kad kelis atmestume. Galiausiai nespėjame palyginti visų neigiamų ir teigiamų aspektų.
- **Stresas** – dėl streso sunku racionaliai mąstyti.
- **Santykiai** – simpatijos, antipatijos, neapykanta, meilė.

- Pasitikėjimas savimi (perdėtas, per mažas), neužtikrintumas, drąsa, užtikrintumas, pasitenkinimas kylantis atliekant užduotį, noras rizikuoti, nerimas, įvaizdis.
- Socialinės normos ir tabu.

Nepaisant to, kad kliūčių gali būti daug, kiekvienas žmogus mato jas kitaip. Spręsdami problemas neturėtume pernelyg nerimauti, nes kiekviena patirtis yra naudinga ir tampa pamoka kitam kartui. Svarbiausia tai, kaip ta teigiama ar neigiama patirtimi pasinaudojame. Reiktų žvelgti į problemą kaip į galimybę toliau tobulintis.

INDIVIDUALUS IR GRUPINIS PROBLEMŲ SPRENDIMAS



Problemos gali būti sprendžiamos individualiai arba grupėse.

Individualus problemos sprendimas

+	-
<ul style="list-style-type: none"> • Priimami sprendimai nėra tokie rizikingi (asmeninė atsakomybė) • Užima mažiau laiko 	<ul style="list-style-type: none"> • Reikalauja daug pastangų renkant informaciją • Reikalauja daug pastangų norint priimti sprendimą (analizė, apsvarstymas, išvados ir t.t.) • Subjektyvumo pavojus

Individualus požiūris į riziką:

Pagal naudingumo teoriją, žmogus priima sprendimus pagal tai, kokie jie jam bus naudingi. Renkantis sprendimą iš kelių skirtingos rizikos variantų, labai svarbu tai, kaip yra į tą riziką žvelgiama. Naudingumo faktorius yra labai subjektyvus, nes priklauso nuo žmogaus požiūrio į riziką. Ši teorija išskiria tris skirtingus požiūrius:

- Rizikos vengimas – visuomet išsirenkamas mažiausiai rizikingas sprendimas;
- Rizikavimas – išsirenkami rizikingi variantai (nepaisant didelės nesėkmės tikimybės);
- Neutralus požiūris – balansuoja tarp rizikavimo ir rizikos vengimo; veikiamas kitų faktorių.

Individo požiūrį į riziką lemiantys faktoriai:

Asmeninės savybės:

- Gebėjimai, įgūdžiai, charakterio būdas palengvina arba apsunkina pasirinkimą;
- Požiūris ir prioritetai – individo vertybės;

Socialiniai faktoriai:

- Pozicija hierarchijoje – kuo aukštesnė pozicija, tuo daugiau jam tenka rizikuoti (protingai);
- Komandos socialinis klimatas – jei komanda vertina sėkmę, noras rizikuoti bus didesnis

Išoriniai faktoriai:

- Rizikos dydis – kuo didesnė tikimybė, kad pasiseks, tuo stipresnis noras rizikuoti;
- Sprendimo nešama nauda – santykis tarp to, kas gali būti gauta ir prarasta;
- Kas turės tvarkytis su pasekmėmis – jei tai tas pats žmogus, noras rizikuoti sumažėja;
- Laiko įtaka – kuo arčiau laike yra poveikis, tuo mažesnis noras rizikuoti.

Grupinis problemų sprendimas

Grupė pasidalina visą problemos sprendimo procesą arba jo dalis.

+	-
<ul style="list-style-type: none"> • galimybė surinkti daugiau informacijos; • sinergijos efektas – galimybė pasinaudoti įvairiais grupės narių įgūdžiais; • įvairių sprendimų kiekis; • individualių narių įgūdžių tobulinimas; • išsiveržimas iš paradigmos; • geresnis problemos supratimas; • platesnis sprendimo priimtinumumas; • santykių ir bendradarbiavimo tobulinimas; • individualių tikslų integravimas į organizacinius. 	<ul style="list-style-type: none"> • užima daug laiko; • didesnis noras rizikuoti (pasidalinama atsakomybė); • dominuojančio lyderio pavojus; • „grupinio mąstymo“ pavojus.

Grupės požiūris į riziką:

Jei grupė puikiai kartu dirba, jos priimami sprendimai gali būti rizikingesni nei atskirų individų (dėl grupinio mąstymo).

Grupinio mąstymo požymiai:

- didelis pasitikėjimas savimi ir perdėtas optimizmas dėl ko rizikuojama pamiršti pavojus;
- racionalumas – daugiau galvų žino daugiau, dažnai praleidžia pavojaus ženklus;
- moralė – nariai tiki savo pačių morale;
- stereotipai;
- savicenzūra.

PROBLEMŲ SPRENDIMO BŪDAI – 6K

Iškilo problema, tad visi ėmėme ją iš karto spręsti. Ji neypatinga – greičiausiai visi buvome susidūrę su panašia problema ir anksčiau. Galbūt prieš tai mums pavyko, o gal ir ne. Vis dėlto visuomet geriausia prieš sprendžiant gerai įsigilinti. Dabar aptarsime paprastą ir naudingą problemų sprendimo būdą. Jis vadinasi **6K**.

Jo tikslas yra aiškiai nusakyti, išanalizuoti ir, galiausiai, išspręsti problemą. Jis remiasi šešių pagrindinių klausimų uždavimu:

KAS	-	Klausimai apie žmones
KĄ	-	Klausimai apie dalykus, objektus, detales
KUR	-	Klausimai apie vietas
KADA	-	Klausimai apie laiką
KODĖL	-	Klausimai apie priežastis
KAIP	-	Klausimai apie būdus

6K metodo tikslas yra išanalizuoti problemą. Tai daroma sistematiškai užduodant klausimus atitinkamose kategorijose. Šis metodas padeda lengviau įvardyti problemą ir rasti joje ryšius. Kaip jau žinome, teisingas problemos apibūdinimas yra būtinas norint rasti teisingą sprendimą.

PROBLEMŲ SPRENDIMO BŪDAI – MINČIŲ LIETUS



Minčių lietus – tai problemos sprendimo metodas, kuriam reikalinga komanda. Dažniausiai komanda susideda iš 4 – 12 žmonių, tarp kurių yra tiek specialistai, tiek paprasti žmonės, moterys, vyrai, kurie turi skirtingo lygio išsilavinimą ir yra skirtingos socialinės padėties. Kuo įvairesnė komanda, tuo didesnė tikimybė, kad sesija bus sėkminga.

Minčių lietaus pagrindinė taisyklė yra ta, kad visi dalyviai yra lygūs, tad į sesiją reiktų žiūrėti kaip į bendruomenės susibūrimą. Komanda paprastai yra vedama žmogaus, kuris vadinamas *moderatoriumi*. Sesijos pradžioje labai svarbu aiškiai nusakyti klausimą ir tikslą. Dalyviai tuomet pateikia kuo daugiau galimų sprendimų, kurie yra užrašomi ant lentos. Moderatorius kontroliuoja sesiją ir stengiasi skatinti kuo didesnį komandos aktyvumą.

Minčių lietaus sesijos metu yra draudžiama kritikuoti ar kaip nors kitaip neigiamai komentuoti siūlomas idėjas, tačiau taip pat draudžiama pasyviai sėdėti, o ką jau kalbėti apie nedalyvavimą diskusijoje. Bet kokia idėja, kad ir kokia pakvaišusi, yra verta paminėti. Sesijos tikslas yra sugalvoti kuo daugiau pasiūlymų. Sesija turėtų trukti nuo 30 iki 40 minučių, o daugiausiai – valandą. Kiekvienos sesijos pabaigoje, idėjos yra vertinamos ir grupuojamos. Vėliau perduodamos atrinktų specialistų komandai.

Minčių lietaus privalumas yra tas, kad entuziazmas yra perduodamas visiems dalyviams, yra sukuriama konkurencinga atmosfera bei atsikratoma stereotipinių mąstymo būdų.

Minčių lietaus pagrindai

- Kuo daugiau idėjų yra pasiūloma, tuo didesnė tikimybė, kad bus rastas teisingas sprendimas.
- Grupė per trumpą laiką gali pasiūlyti daug daugiau originalių idėjų nei atskiri individai.
- Mąstydami turime atskirti kūrybiško mąstymo procesą nuo vertinamojo proceso. Taip pat reiktų atskirti intuiciją nuo logikos.

Minčių lietus padeda mums įveikti mūsų pačių psichologinius barjerus:

- Savicenzūrą
- Savikritiką
- Vienpusiškumą
- Išankstinį nusistatymą
- Kritikos baimę
- Pasitikėjimo savimi trūkumą

Minčių lietaus taisyklės

Minčių lietus – tai metodas naudojamas informacijos, reikalingos problemai spręsti, surinkimui. Jis yra atviras daugeliui galimybių ir aspektų. Nepamirškime, kad idėja – tai dar ne sprendimas. Minčių lietaus tikslas – idėjos. Sprendimas bus priimtas, kai tos idėjos bus įvertintos.



Minčių lietaus sumanytojas amerikietis Aleksas Osbornas išskyrė tokias pagrindines veiksmingo minčių lietaus taisykles:

➤ **Kritika yra draudžiama**

Sesijos metu bet kokia kritika, ar iš moderatoriaus, ar iš dalyvių pusės, yra griežtai draudžiama. Netgi pati silpniausia kritika gali sustabdyti idėjų tėkmę. Idėjų įvertinimas turi vykti tik minčių lietaus sesijai pasibaigus.

➤ **Turi būti visiškai išlaisvinta vaizduotė**

Kiekvienas turi leisti visiškai pasireikšti savo vaizduotei. Netgi pačios keisčiausios ar nepriimtinausios idėjos gali paskatinti rasti sprendimą turimai problemai. Minčių lietaus metu nėra jokių tabu, leidžiama viskas. Tai, kas yra pasakoma, turi būti kuo konkrečiau apibrėžiama.

➤ **Būtina vienas kitą įkvėpti**

Minčių lietaus pagrindas yra laisvos asociacijos, kurias padeda skatinti aplinkinių siūlomos idėjos. Viskas, kas pasakoma grupėje gali (ir turėtų) būti panaudojama kaip pradinis taškas tolimesniam mąstymui. Vienas žmogus daro įtaką kitam ir taip iš vienos idėjos gali gimti visas šimtas.

➤ **Svarbiausia kiekis, o ne kokybė**

Bet kokia kritika yra draudžiama. Nesvarbu, ar idėja turi kokią vertę, ar ne. Svarbiausia yra kiekis, o ne kokybė. Vertinimas vyksta tik pačioje pabaigoje.

➤ **Visi esame lygūs**

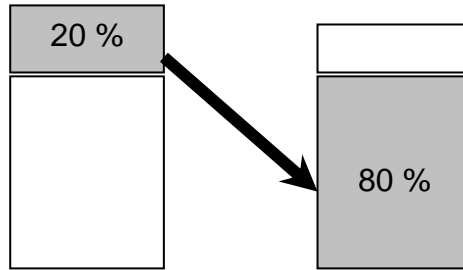
Labai svarbu, kad būtų laikomasi reikalavimo idėjas vertinti tik pačiame sesijos gale. Tik tuomet visi dalyviai galės jaustis lygiaverčiais. Minčių lietaus metu visi yra lygūs. Vienintelė išimtis yra moderatorius, kuris yra tik tam, kad suteiktų diskusijai kryptį ir užtikrintų, kad kiti laikosi taisyklių. Jis pats niekuomet nesūlo savo idėjų.

Minčių lietaus eiga

1. Supažindinkite kitus su minčių lietaus taisyklėmis ir įspėkite apie jų sulaužymo pavojus.
2. Problemos apibūdinimas yra pati svarbiausia dalis. Kuo tiksliau apibūdinsite problemą, kuo aiškesnis bus tikslas, tuo didesnė tikimybė, kad bus rastas kokybiškas sprendimas.
3. Trumpas apšilimas grupės kūrybiniam potencialui paskatinti.
4. Minčių lietus.

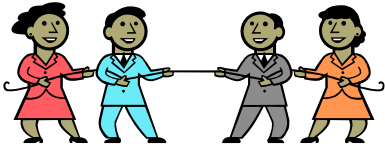
PROBLEMŲ SPRENDIMO BŪDAI – PARETO PRINCIPAS

XIX a. italų sociologas Vilfredas Paretas atrado, kad 20% žmonių priklauso 80% turto. Ši taisyklė galioja ir kitose srityse. Kai priimame sprendimus, Pareto taisyklė teigia, kad 80% problemų yra sukeltos 20% priežasčių ir, kad mes turėtume pasistengti jas atskleisti, o tuomet į jas nukreipti visą dėmesį ir išspręsti. Turime pasirinkti tokį sprendimą, kuris pašalins 80% priežasčių.



Pareto principas gali padėti išsirinkti optimaliausią problemos sprendimą. Pavyzdžiui, po minčių lietaus, remiantis Pareto principu, 80% balsų turėtų būti skirta 20% pasiūlymų. Ir tai turėtų būti pasiūlymai, kurie labiausiai tinka situacijai įveikti.

SANTYKIŲ PROBLEMOS – KONFLIKTAI



Taip, tarpasmeniniai konfliktai yra neišvengiami – jie iškyla visur. Greičiausiai sutiksite, kad su konfliktais tenka susidurti kasdien. Konfliktai priklauso toms situacijoms su kuriomis mums visiems teko kada nors tvarkytis. Kaip mes tvarkomės su konfliktais ir kokiam konflikto sprendimo stiliui teikiame pirmenybę? Kartais net patys į tai neatkreipiame dėmesio. Išmokstame su konfliktais tvarkytis dar vaikystėje ir augdami; tai, kaip sprendžiame konfliktus, priklauso nuo mūsų išsilavinimo ir įvairių situacijų, kuriose mums teko gyvenime atsidurti.

Yra įvairių technikų bei strategijų, kurias galima pasitelkti konfliktinėse situacijose. Mes aptarsime vieną iš jų.

Išsisukinėjantis stilius

Moto: „*Tai ne mano reikalas.*“

Stiliaus savybės:

Individas laikosi atokiau ir nenori veltis į problematiškas situacijas, bando išlikti nuošalyje, neišreiškia nepatarimo, nemėgsta konfliktų, laiko juos sudėtingais ir žalingais. Jis negerbia nei

savo, nei kitų interesų. Išsisukinėjimas gali būti diplomatiškas žingsnis, žengiamas norint atidėti problemą tinkamesniam laikui arba siekiant atsitraukti nuo grėsmingos situacijos.

Nuolaidusis stilius

Moto: „*Nusileidžiu ir leidžiu tau laimėti, nes man svarbiausia tau patikti.*“

Stiliaus savybės:

Neatsižvelgia į savo interesus, linkęs atsitraukti, kad patenkintų oponentą, o tai reiškia, kad jis gali išlaikyti gerus santykius. Kad išlaikytų harmoniją, jis yra labiau linkęs vengti konflikto, atsitraukti, prisitaikyti arba sutikti. Šiam stiliui būdingas pasiaukojimas. Adaptacija galėtų turėti nesavanaudiško elgesio, labdaros, sekimo įsakymais formą (net jei tas individas mieliau įsakymų neklausytų ar nesitaikytų).

Konkuruojantis stilius

Moto: „*Bet kokiomis priemonėmis siekiu, kad viskas būtų daroma pagal mane.*“

Stiliaus savybės:

Savo tikslų siekimas kenkiant kitiems, pasitelkiant bet kokias priemones, kurios padėtų laimėti, pavyzdžiui, argumentaciją, ekonomines sankcijas, valdžios siekį, dominavimą, manipuliaciją, piktnaudžiavimą valdžia, fizinius grasinimus, arogantišką kitų nuomonės ignoravimą. Toks konfliktas pereina į galios demonstravimo lygmenį ir veda prie neapykantos ir keršto jausmų. Tačiau jis taip pat gali atspindėti „pastovėjimą už save“ arba savo teisingų įsitikinimų apgynimą.

Kompromisinis stilius

Moto: „*Duoti ir imti.*“

Stiliaus savybės:

Šio stiliaus tikslas yra rasti sprendimą, kuris būtų priimtinas abiem šalims. Problema yra padalinama į dvi subalansuotas dalis. Abi šalys ką nors atiduoda. Tokiu būdu jos greitai susitinka ties viduriuku; nebūna nei laimėtojų, nei pralaimėtojų.

Suvienijantis stilius

Moto: „*Abiejų šalių požiūriai gali neturėti vienodos galios, tačiau yra vienodai svarbūs.*“

Stiliaus savybės:

Noras bendradarbiauti tam, kad būtų pasiektas sprendimas, tenkinantis abi šalis. Konfliktas laikomas priemone pasiekti geresnių santykių. Jis gali pasireikšti nesutarimu, kito nuomonės išklausa, savo nuomonės išsakymu, kitų pasirinkimų svarstymu, nepasidavimu ir bandymu ieškoti kūrybingų sprendimų.

Kada koks stilius yra tinkamiausias:

Išsisukinėjantis stilius

- Iškilus smulkioms ir nereikšmingoms problemoms.
- Jei kitos problemos yra svarbesnės.
- Kai gana aišku, kad jūsų interesai nebūs patenkinti, nes jūs neturite jokios įtakos.
- Kai galima žala yra didesnė už konflikto išsprendimo naudą.

- Kai būtina nurimti, sumažinti įtampą, grįžti į realybę, atitolti.
- Kai kiti gali su problema susidoroti efektyviau.
- Kai problema yra ko nors rimtesnio simptomas.
- Kai geriau yra palaukti ir sulaukti daugiau informacijos.

Nuolaidusis stilius

- Kai suprantate, kad esate neteisis.
- Kai norite pasimokyti iš kitų arba parodyti, kad esate pasiruošęs diskusijoms.
- Kai aišku, kad kitai šaliai problema yra daug svarbesnė nei jums. Jūs patenkinate jų norus. Tai draugiškas gestas, kuris padeda santykiuose ir bendradarbiaujant.
- Kai norite pelnyti pasitikėjimą.
- Kai turite mažą tikimybę laimėti. Taip sumažinate savo nuostolius.
- Kai konkurencija jums būtų kenksminga.
- Kai svarbu išlaikyti harmoniją, stabilumą ir išvengti nereikalingų nesutarimų.
- Kai norite, kad kitas žmogus pasimokytų iš savo klaidų.

Konkuruojantis stilius

- Kai reikalingi greiti ir ryžtingi veiksmai (pvz.: esant pavojui gyvybei).
- Kai tenka įgyvendinti nepopuliarius sprendimus.
- Kai žinote, kad esate teisis ir jūsų sprendimas pasitarnautų bendram (viešam) interesui.

Kompromisinis stilius

- Kai tikslai yra palyginti svarbūs, tačiau neverti pastangų arba konfliktų, kurie iškiltų priėmus drastiškesnį sprendimą.
- Kai abi šalys yra vienodai stiprios ir laikosi savo nuomonės.
- Jei problemas reikia spręsti skubiai ir jos turi bent trumpam sulaukti dėmesio.
- Kai problema yra sudėtinga ir jai spręsti tinka laikinas sprendimas.
- Kai bendradarbiavimas ar konkurencija nepasiteisina.

Suvienijantis stilius

- Kai turi būti rastas sprendimas, kuris patenkintų abiejų šalių interesus, nes tie interesai yra pernelyg svarbūs ir kompromisas tiesiog negali būti pasiektas.
- Kai norime ko nors išmokti, patikrinti savo nuomonę, suprasti kitų požiūrį ir poziciją.
- Jei mums reikia suvienyti pozicijas ir požiūrius žmonių, kurie problemą mato skirtingai.
- Kai kiekvienas privalo dalyvauti sprendimo priėmimo procese.
- Kai svarbu analizuoti jausmus, nuotaikas ir neigiamą požiūrį atvedusį prie santykių krizės.
- Kai sprendimas turi būti ilgalaikis.

III TEMA. ALKOHOLIO PREVENCIJA

Sąvokos

Etanolis - etilo alkoholis, tai dažniausiai sutinkama legali psichoaktyvi medžiaga.

Psichoaktyvios medžiagos - tai medžiagos, kurios iš kraujo, pereidamos kraujo-smegenų barjerą patenka į smegenis ir sukelia jose pakitimus. Šios medžiagos, pagal poveikį smegenims, skirstomos į slopinančias (depresantus), aktyvinančias (stimuliantus) ir sukeliančias haliucinacijas (haliucinogenus).

Neuromediatorius – organizme susidarantis cheminis junginys, pernešantis nervinį impulsą tarp nervinių ląstelių (neuronų) cheminėse sinapsėse. Neuromediatoriaus poveikis pagrįstas sąveika su receptoriais.

Alkoholio poveikis neuromediatoriams

Alkoholis yra smegenis slopinanti medžiaga. Smegenyse jis veikia per neuromediatoriaus smegenyse esančias, nervinius impulsus perduodančias, medžiagas. Pagrindinis poveikis pasireiškia per GABA (gama-amino sviesto rūgšties) receptorius. Etanolis prisijungęs prie GABA receptorių, slopina tų nervinių ląstelių, kurios turi šį receptorių, aktyvumą, t. y tuomet lėčiau sklinda impulsai ir slopinamas smegenų darbas. Tuo tarpu kitose smegenų zonose, kuriose veikia neuronus aktyvinantis neuromediatorius glutamatas, etanolis užima glutamato receptorius ir neleidžia šiam prisijungti ir aktyvinti nervinių ląstelių. Todėl vos pavartojus alkoholio, gaunamas dvigubas slopinantis efektas. Ypač stiprus poveikis yra tose smegenų zonose, kurios atsakingos už atminties formavimąsi, sprendimų priėmimą ir impulsų kontrolę.

Vizualizacija : <http://learn.genetics.utah.edu/content/addiction/mouse/>

Alkoholio vienetai

Etanolis – tai pagrindinė bet kurio alkoholinio gėrimo medžiaga, kuri veikia žmogaus organizmą. Kepenys, vienintelis organas, skaidantis ir nukenksminantis alkoholį. Kepenys nejaučia nei kvapo, nei skonio, joms nesvarbu, koks tai alkoholinis gėrimas – svarbiausias bendras patenkančio etanolio kiekis, kurį joms teks nukenksminti. Dažnai pasitaikantis mitas, jog brangūs gėrimai yra nekenksmingi ar mažiau kenksmingi. Tai netiesa. Todėl buvo sugalvota alkoholio kiekį gėrime vertinti **standartiniais alkoholio vienetais (SAV)**.

1 SAV atitinka 10 g gryno 98-100 % etanolio kiekio.

Tarkim 500 ml 5% stiprumo alus turės 25 g gryno alkoholio, t. y 2,5 alkoholio vieneto (skaičiuojama $500 \text{ ml} \times 0,05 = \text{grynas alkoholis gramais}$, SAV = gryną alkoholį gramais : 10). Taip

galima lyginti skirtingo tūrio, koncentracijos gėrimus. Kai kuriose šalyse SAV gali būti kiek mažesnis, ar didesnis, pvz., JAV 1 SAV=14 g gryno alkoholio, Didžiojoje Britanijoje 1 SAV = 8 g gryno alkoholio).

SAV rekomendacijos:

Rekomendacija	Vyras	Moteris
Per dieną, ne daugiau, nei	2-3 SAV	1-2 SAV
Per savaitę, ne daugiau nei	14 SAV	14 SAV

Pastaba: Rekomenduojama vartoti ne daugiau nei 5 dienas iš eilės, t. y. turėti bent 2 blaivias dienas savaitėje.

Svarbu tai, kad nederėtų suvartoti „sutaupyty“ per savaitę gėrimų vienu metu. Daugiau nei 5 SAV suvartojimas iš karto, ne tik, kad sukelia girtumą, bet gresia smegenų slopinimu iki komos, apsinuodijimu alkoholiu, ūmiais kepenų ląstelių pažeidimais.

Vyrai, reguliariai suvartojantys daugiau nei 8 SAV dieną ir daugiau nei 50 SAV per savaitę, bei moterys, reguliariai suvartojančios daugiau nei 6 SAV per dieną ir daugiau nei 35 SAV per savaitę, turi labai didelę riziką susirgti priklausomybės ligomis ir etanolio sukeltomis ligomis, tokiomis kaip traukulių sindromas ar kepenų cirozė.

Praktinis darbas. Darbas individualiai. Trukmė: 5-10 min. Pateikiami skirtingų tūrių ir alkoholio koncentracijų gėrimai. Užduotis: suskaičiuoti, kuris turi daugiau alkoholio. Pvz., 500 ml 7,5 % alus ar 250 ml 13 % saldus vynas?

Kas vyksta po gausaus alkoholio vartojimo?

Pagirios - tai po didelio suvartoto alkoholio kiekio kitą dieną atsiradę simptomai - pykinimas, vėmimas, galvos skausmai, silpnumas, drebulys. Jie negydomi dažniausiai praeina per vieną parą vartojant pakankamą skysčių kiekį. Nerekomenduojama pagirių metu išgerti papildomą alkoholio kiekį, t. y. „padaryti pachmielą“. Jo metu tik laikinai padidinamas mažėjantis alkoholio kiekis, todėl blogumas atidedamas vėlesniam laikui. Be to yra pavojus vienos dienos išgėrimą paversti daugiadienėmis.

Alkoholinė abstinencija (kitai - alkoholio nutraukimo sindromas) – tai liga, atsiradusi po ilgesnio, bent kelių dienų, alkoholio vartojimo. Tai nutinka dėl to, kad smegenys įprastu laiku negauna įprasto alkoholio kiekio. Dėl to sumažėjus smegenų slopinimui, atsiranda didžiulis nerimas, drebulys, pykinimas, vėmimas, nemiga, gali įvykti traukuliai, kartais matomos haliucinacijos. Ši būklė gali baigtis ir alkoholine psichoze - delyru („baltąja karštine“) ar mirtimi pvz., sutrikus širdies ritmui. Minėta liga gydoma specialistų, skiriamas gydymas medikamentais.

Alkoholio patekimas į organizmą

Alkoholis, išgertas per burną, patenka į skrandį ir žarnyną. Didžioji dalis etanolio įsisavinama žarnyne (apie 80 %), o mažiau – skrandyje (iki 20 %). Kartu suvalgytas sunkiai virškinamas, riebesnis maistas apsunkina alkoholio patekimą iš skrandžio į žarnyną, todėl prailgėja laikas, per kurį alkoholis patenka į kraują, o iš ten – į smegenis. Suvalgytas maistas nesumažina alkoholio koncentracijos kraujyje, tiesiog palaipsniui didėjant koncentracijai, žmogus ilgiau nesijaučia apsvaigęs, o kepenys tuo metu stengiasi nukenksminti alkoholį, kuris jau patekęs su krauju. Iš organizmo alkoholis pašalinamas nukenksmintu – CO₂ ir H₂O pavidalais.

Pagrindiniai organai – alkoholio taikiniai:

- **Smegenys.** Veikia nuo žievės iki smegenų kamieno.
 - **Vienkartinis gausus pavartojimas** pirmiausia sutrikdo sprendimų priėmimo, savikritikos, slopinimo funkcijas, slopina koordinaciją ir raumenų kontrolę, ilgina reakcijos laiką ir iškreipia pojūčius. Vėliau keičia širdies dažnį, slopina kvėpavimą ir sąmonę iki komos.
 - **Ilgalaikis vartojimas.**
 - Mažina smegenų tūrį (naikina baltąją medžiagą), prasideda epilepsijos priepuoliai.
 - Dėl poveikio smegenims sutrinka koordinacija, eisena.
 - Veikia limbinę sistemą – atsiranda potraukis vartoti, priklausomybė. Žmogus ima vartoti ne tam, kad pajustų malonumą, o tam, kad galėtų jaustis nors kiek geriau ir galėtų atlikti kasdienes veiksmus pvz., miegoti, valgyti.
 - Negaunant pakankamai vitamino B atsirada Wernike sindromas (atminties, mąstymo, kalbos sutrikimai) ar periferinė polineuropatija (sutrikusi rankų, kojų nervinė veikla - žmogus negali judinti galūnių, jų kontroliuoti, nuolat jaučia deginimo ar badymo jausmą pėdose ir plaštakose).
 - Veikia psichiką, asmenybę – atsiranda apatija, depresiškos mintys. Gali atsirasti haliucinacijos ir alkoholinė psichozė, liaudyje vadinama „baltąja karštine“, kuomet žmogus nesiorientuoja aplinkoje, mato neesamus vaizdinius, yra neadekvatus – dėl to dažniausiai prireikia gydymo ligoninėje.
- **Kepenys**
 - **Ilgalaikis vartojimas** sukelia kepenų cirozę – kepenys suriebėja, sukietėja, todėl nebeatlieka savo funkcijų – nešalina vaistų, alkoholio, toksinų, negamina baltymų ir kitų svarbių medžiagų. Sergančiam žmogui ima kauptis skysčiai pilve, plaučiuose, širdies ertmėje, kojose, rankose, jis pagelsta, sutrinka šlapimo gamyba, dėl nenukenksmintų toksinų praranda sąmonę, gali mirti.

- **Širdis**

- Pažeidžiamas tiek širdies raumuo, tiek elektrinė sistema – širdis išsiplečia, nebegali normaliai susitraukinėti ir atlikti pompos funkcijos, sutrinka širdies ritmas (dėl to širdis ima susitraukinėti nereguliariai ir neužtikrina pakankamo kitų organų, ypač smegenų, aprūpinimo krauju).

- **Kasa**

- Atsiranda kasos uždegimas – kasos ląstelės pažeidžiamos, sukelia labai stiprų pilvo skausmą, lydimą vėmimo. Šis uždegimas gali baigtis mirtimi. Net ir pasveikus, ląstelės nebegamina pakankamai maistą virškinančių fermentų - sutrinka virškinimas, ir gliukozę skaldančio fermento insulino gamyba – susergama cukriniu diabetu.

- **Skrandis ir žarnynas**

- **Ūmus vienkartinis vartojimas** - sukelia pykinimą, vėmimą, skrandžio skausmus. Dėl stipraus vėmimo gali plyšti stemplės sienelė.
- **Ilgalaikis vartojimas**
 - ✓ Būdingi dažni skrandžio uždegimai, opos, padidėjęs skrandžio rūgštingumas.
 - ✓ Skrandis nebegali pasisavinti maistingųjų medžiagų - mitybos nepakankamumas.
 - ✓ Bakterijos esančios žarnyne dėl padidėjusio sienelės pralaidumo gali lengvai patekti į kraują ir sukelti sepsį.

- **Kaulai, raumenys**

- Dėl tiesioginio alkoholio poveikio kaulams ir raumenims, augimo hormonų pokyčių ir mitybos nepakankamumo mažėja baltymų sintezė, nyksta raumeninė ir kaulinė masė. Kaulai tampa trapesni, mažėja raumens jėga.
- Daugėja riebalinio audinio, ypač pilvo srityje, kepenyse ir širdyje.

- **Plaučiai**

- Dažni plaučių uždegimai, dėl nuolatinio vėmimo galimas nuolatinis kosulys.

- **Hormoninė sistema**

- Vaikams, paaugliams sutrinka augimas.
- Suaugusiems atsiranda skydliaukės, hipofizės, antinksčių liaukų sutrikimai.
- Sutrinka testosterono, estrogenų gamyba, žmonės gali likti nevaisingi, sumažėja lytinis potraukis.

Praktinis darbas. Toksinis alkoholis poveikis organizmui.

Darbas grupėmis po 3-5 žmones. Užduoties trukmė: 15 min. Suskirstyti didelį popieriaus lapą į 3 dalis: organizmo sistema, koks alkoholio poveikis, pasekmės. Užduotis: reikia išvardinti organus - sistemas, kurias veikia alkoholis ir nurodyti, kaip tai veikia ir kokios galimos pasekmės. Pvz., kepenys- naikina ląsteles- gelta, kepenų cirozė. Rezultatai pristatomi bendrai ant lentos.

Praktinis darbas. Žalingų ir saugančių veiksnių įvardinimas.

2a. Darbas grupėmis po 3-5 asmenis. Trukmė: 15min Užduotis: į 2 stulpelius surašyti veiksnius, kurie apsaugo nuo žalingo vartojimo ir veiksnius, kurie didina riziką.

Papildoma užduotis: aptarti, kurie veiksniai priklauso nuo žmogaus, kurie nuo aplinkos.

2b. Darbas grupelėmis. Trukmė 15-20 min. Dideliame popieriaus lape užpildyti lentelę

Sfera	Kas nukenčia	Kaip nukenčia
Šeima		
Finansai		
Sveikata		
Išsilavinimas		
Draugai		

Užduotis: įvardinti kaip nukenčia įvairios žmogaus gyvenimo sferos nesaikingai vartojant alkoholį.

Pvz. Prarandamas noras mokytis – gaunamas prastesnės kvalifikacijos darbas arba dėl girtuokliavimo prarandamas darbas - mažesnės finansinės galimybės. Dėl alkoholio šeimos nariai nepasitiki vartojančiu, atsiranda konfliktai ar skyrybos.

Priklausomybė ir žalingas vartojimas

Priklausomybė – sveikatos sutrikimas, liguistas polinkis kartoti tą patį veiksma ar vartoti tą pačią medžiagą pakartotinai neribotą kiekį kartų, nepaisant to sukeliama žalos. Ji gali būti tiek fizinė, tiek psichologinė.

Fizinė priklausomybė, tai tokia būklė, kai žmogus ima vartoti psichoaktyvią medžiagą ne todėl, kad ji suteikia malonumą, o tam kad galėtų normaliai jaustis, dirbti, atlikti socialines funkcijas. Vartojimo nutraukimas sukelia nutraukimo sindromą - abstinenciją, viso organizmo pokyčius.

Psichologinė priklausomybė gali atsirasti bet kokiai malonumą suteikiančiai veiklai, tačiau kitaip nei fizinės priklausomybės metu, nutraukus veiklą nutraukimo sindromas bus švelnesnis, nebus fizinio organizmo pokyčių, tik nerimas, baimė ir nenumaldomas noras pavartoti.

Šiuo metu priklausomybė nebėra taip aiškiai skirstoma į fizinę ir psichologinę, nes jų abiejų metu atsiranda neuromediatorių ir receptorių pokyčiai smegenyse, kas laikoma **pato fiziologiniais pokyčiais**.

Praktinė užduotis: kortų žaidimas, aiškinantis kaip ir kodėl žalingas vartojimas pereina į priklausomybę. Priemonės: tiek kortų kaladžių, kiek yra žmonių grupių, po 1 taisyklių lapą Dalintojams ir po 1 taisyklių lapą dalyviams, bei 1 klausimynas Instruktoriui.

Procedūra Instruktoriui:

1. Paaikškinti dalyviams, kad žaidimas neturi nugalėtojų. Pagrindinis žaidėjų tikslas – išsiaiškinti žaidimo taisykles.

2. Dalyviai paskirstomi į kelias grupes. Iš grupės išrenkamas Dalintojas, kuris turės perskaityti instrukcijas savo grupės dalyviams. Dalintojas vienintelis iš grupės jau prieš pradėdamas žaidimą žinos žaidimo taisykles. Kitiems žaidėjams tai teks išsiaiškinti žaidimo eigoje.
3. Jei žaidžia kelios grupės, Instruktorius turi atskirai paaiškinti žaidimo taisykles ir jų rolę visiems Dalintojams.
4. Prieš pradėdamas žaisti, Instruktorius turi atsakyti į žaidėjų klausimus, kad jie būtų visiškai pasiruošę žaisti.
5. Žaidimas tęsiamas tol, kol žaidėjai gali užrašyti taisykles ir savo spėjimus.
6. Kiekvienai grupei užrašius išvadas, jos aptariamos bendrai. Po bendro aptarimo Instruktorius gali atskleisti žaidimo taisykles arba tęsti žaidimą.
7. Diskusijai yra paruošti klausimai.

Papildomai: išsiaiškinus taisykles galima dar kartą sužaisti žaidimą. Padiskutuoti, kaip pasikeitė žaidėjų elgesys, kuomet žaidimo taisyklės jau žinomos.

Dalintojo instrukcija:

1. Išdalink kortų kalades į 2 krūveles.
 - a. Pirmoje krūvelėje palik kortas su veidais pvz. karalių ir pan. Tai Galimybių korta.
 - b. Į kitą krūvelę atidėk likusias kortas įskaitant tūzų (1 taško vertės) ir džokerį. Tai – Pasirinkimo korta.
2. Prisimink veido kortų vertes (Bernelis- 25 taškai, Dama – 35 taškai, Karalius- 45 taškai). Kortų vertės kitiems žaidėjams atskleisti negalima. Pasirinkimo kortų vertė atitinka skaičių, parašytą ant kortos, o džokeris vertės neturi.
3. Pasakyk žaidėjams, kad kortos su veidais - tai Galimybės kortos, o kitos - Pasirinkimo kortos.
4. Išdalink kiekvienam žaidėjui po vieną Galimybės (veido) kortą veidu į viršų). Prisimink mintyse kortų vertes. Ir atidėk Galimybių kortų kaladę į šalį.
5. Iš Pasirinkimo kortų kaladės išdalink visiems žaidėjams po vieną kortą paveikslėliu žemyn ir pranešk, kad tai - Rizikos korta.
6. Paklauskite kiekvieno žaidėjo, „ar norėtų dar vienos Pasirinkimo kortos?“, „o gal dar vienos?“ ir jas duok iki tol, kol žaidėjas atsisakys, sakydamas „ne“. Šios kortos dedamos paveikslėliu į viršų. Taip išdalinamos kortos visiems žaidėjams, tol kol jie jų nori.
7. Atversk Rizikos kortas, t. y. atskleisk jų vertes ir sudėk bendrą žaidėjo kortų sumą mintyse.
8. Suskaičiavęs sumą pranešk kiekvienam žaidėjui jo statusą: „Virš, Mažiau ar Iškritęs“.
9. Pabaigus paskelbk, kad tai pirmojo žaidimo turo pabaiga.

Pastaba:

- Dalyviams galima pasakyti, tik kortų krūvelių pavadinimus, kuri korta yra Rizikos korta ir žaidėjų statusą. Ir nieko daugiau.
- Jei Pasirinkimo kortų suma yra lygi ar virš Galimybių kortos sumos, sakoma „Tu esi Virš“
- Jei Pasirinkimo kortų suma yra mažiau nei Galimybių kortos vertė, sakoma „Tu esi Mažiau“.

- Jei nors viena iš Pasirinkimo kortų yra džokeris, sakoma „Tu esi Iškritęs“.

Instrukcija dalyviams:

1. Žaidimo tikslas – išsiaiškinti žaidimo taisykles.
2. Draudžiama įvairiais būdais reikalauti Dalintojo atskleisti taisykles – jos laikomos paslapyje iki žaidimo galo.
3. Sužaiskite pirmą turą ir po jo pasidalinkite savo spėjimais grupėje.
4. Kad būtų paprasčiau, kelių žaidimo turų rezultatus surašykite lentelės ar grafiko pavidalu.
5. Žaidimui pasibaigus pateikite galutines išvadas ir jas aptarkite diskusijose.

Bendros galutinės diskusijos klausimai:

1. Kokie yra galutiniai spėjimai apie žaidimo taisykles?
2. Ar buvo sunku surinkti įrodymus (duomenis) ir pastebėti tendencijas?
3. Taigi, kokios yra žaidimo taisyklės?
4. Ką šis žaidimas parodo (atspindi)?
5. Ką simbolizuoja Galimybės korta? Kodėl ši korta turi skirtingas vertes? Ką tai simbolizuoja?
6. Ką simbolizuoja Pasirinkimo kortos?
7. Ką simbolizuoja džokerio korta?
8. Ką simbolizuoja Rizikos korta? Kodėl ji buvo užversta žaidimo metu?

Diskusijos paaiškinimas (Instruktoriui):

Kiekvienas asmuo pradžioje pasirenka pradėti, ar nepradėti vartoti psichoaktyvią medžiagą (PAM). Vieni ją pradeda vartoti dėl sveikatos problemų, tačiau tęsia net ir tuomet, kai ši medžiaga nebereikalinga sveikatos būklei pagerinti. Žmonės, kurie jaučiasi prislėgti ar turi psichikos sutrikimų, kartais ima vartoti PAM savigydos tikslais. Kiti ieško malonumų, bando pabėgti nuo gyvenimo, ar nori pajusti nerealių išgyvenimų. Ši savanoriška pradžia, pasirinkimas vartoti PAM yra stipriai veikiamas visuomenės nuomonės apie PAM, žalingą vartojimą, priklausomybę ir jos gydymą.

Kada žalingas vartojimas tampa priklausomybe? Nei vienas asmuo pirmą kartą pavartojęs netampa priklausomu. Žalingo vartojimo virtimas priklausomybe yra tęstinis procesas. Bet koks psichiką veikiančios medžiagos, ar ne pagal paskyrimą vartojamo vaisto pavartojimas laikomas žalingu vartojimu. Taškas, kuomet žalingas vartojimas virsta priklausomybe, nėra toks aiškus. Skirtingiems žalingiems vartotojams, jis gali būti labai skirtingu metu. Mokslininkai vis dar bando atrasti kaip viena virsta kitu.

Esminiai teiginiai:

- Niekas pradėjus vartoti nežino, kada taps priklausomu. Nežinoma Rizikos korta atitinka nežinomą predispoziciją (polinkį) tapti priklausomu.
- Pasirinkimo kortų ėmimas simbolizuoja rizikingą elgesį, kuris gali baigtis priklausomybe.
- Galimybės korta yra taškas, nuo kada žalingas vartojimas virsta priklausomybe, kiekvienam asmeniui jis yra skirtingas.
- Džokeris atspindi mirtiną pavartojimą, atsitiktinumą.

- Kiekvieno žmogaus rizikos faktorių kiekis yra skirtingas. Jis priklauso tiek nuo genų, tiek ir nuo aplinkos į kurią žmogus patenka.
- Priklausomybė yra liga. Kai žmogus tampa priklausomu, tampa labai sunku sugrįžti atgal.

Žaidėjai žaidimo qale turi sugebėti:

1. Suprasti, kad Rizikos korta atitinka riziką predispoziciją (polinkį) tapti priklausomu.
2. Suprasti, kad jų aktyvumas žaidimo metu atitinka rizikingą elgesį.
3. Gebėti padiskutuoti, kad žmogus gali būti priklausomas nuo įvairių dalykų - tiek nuo alkoholio, PAM, azartinių žaidimų ar pirkinių.

Adaptuota ir versta pagal: 2000-2013, BrainU, University of Minnesota Department of Neuroscience and Department of Curriculum and Instruction. SEPA (Science Education Partnership Award) supported by the National Center for Research Resources, a part of the National Institutes of Health, with additional funding from SEDAPA and ARRA. rev01-130311.

Papildoma medžiaga anglų kalba: <http://brainu.org/whats-deal-addiction-card-game>

Alkoholio našta visuomenei ir sveikatai

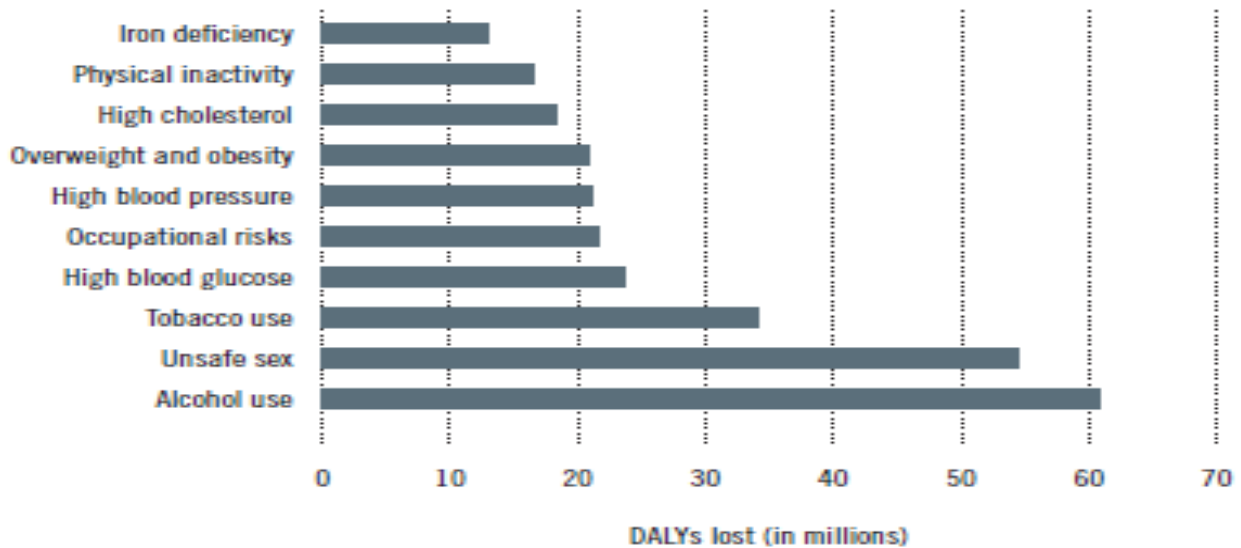
DALY - “disability adjusted life year”. DALY’s - tai dėl ankstyvos mirties prarasti gyvenimo metai kartu su metais, prarastais dėl sutrikusios sveikatos. Šis indikatorius padeda visapusiškai įvertinti ligų ar kitų veiksnių našta tam tikrai populiacijai.



R. Lunevičius. Lietuvos chirurgija 2009

Iš 10 pagrindinių rizikos faktorių 15-59 metų amžiaus grupėje (remiantis Pasaulio sveikatos organizacijos 2011 metų duomenimis) alkoholis sukelia didžiausią žalą, t. y. dėl jo daugiausia žmonių tampa neįgalūs, miršta ir dėl to negali dirbti, bei mokėti mokesčių – jis sukelia didžiausią finansinę našta valstybei.

Alkoholis yra didžiausias rizikos veiksnys traumų ir įvairūs smegenų trauminių pažeidimų, širdies kraujagyslių ligų, cukrinio diabeto (ypač atsiradusio dėl kasos pažeidimo po gausaus alkoholio vartojimo), kepenų cirozės.



Global status report on alcohol and health WHO 2011

Svarbu turėti omeny, kad

- Net ir brangus, kokybiškas alkoholis žaloja organizmą. Svarbu etanolio kiekis, o ne kaina.
- Priklausomybe serga ir vaikai, paaugliai, ir aukšto socialinio statuso, išsilavinę žmonės.
- Niekas negali pasakyti, kada žalingas vartojimas pereis į priklausomybę, ypač pats vartojantis žmogus, kuris dažniausiai tai pastebi paskutinis.
- Priklausomybė tai liga, o ligą reikia gydyti.
- Alkoholis nešildo – jis išplečia kraujagysles ir žmogui atrodo, kad yra šilta (panašiai kaip karščiuojant atrodo, kad šalta, nors kūnas dega). Organizmas per išsiplėtusias kraujagysles atiduoda labai daug šilumos ir žmogus gali sušalti net karštą vasaros dieną, jei kūno temperatūra susilygina su aplinkos temperatūra.
- Kanapės ir kanabinoidai nėra ir negali būti teigiama alternatyva alkoholio vartojimui. Jos kaip alkoholis turi labai daug pašalinių poveikių ir daro žalą organizmui.
- Alkoholis dažniausiai sustiprina kartu vartojamų vaistų ar narkotikų poveikį, kas gali grėsti mirtimi.
- Tai plačiausiai paplitusi ir lengviausiai prieinama legali psichoaktyvi medžiaga, todėl svarbus ne tik ligų, sukeltų alkoholio ir priklausomybės gydymas, bet ir alkoholio prieinamumo mažinimas, nuomonės apie „švenčių“ kultūrą formavimas ir kitos alkoholio suvartojimą mažinančios priemonės.

IV TEMA. SVEIKA GYVENSENA

Sveika gyvensena – kas tai?

Sveika gyvensena – tai įpročių visuma, kuri susidaro veikiant socializacijos procesui visą žmogaus gyvenimą. Sveika gyvensena yra ir tam tikra gyvenimo filosofija, suvokimas, kad pats esi atsakingas už savo gyvenimą.

Sveikatos elgsena – tai su poveikiu asmens sveikatai susijusi įgimtų ir įgytų reagavimo į aplinką bei jos pokyčius būdų visuma, priklausanti nuo asmenybės ryšių su kitais žmonėmis, šeima, socialinėmis grupėmis. Kiekvienas asmuo pasižymi individualia, jam būdinga sveikatos elgsena, kuri gali būti:

- Sveikatą stiprinanti;
- Sveikatą palaikanti;
- Sveikatą žalojanti.

Sveikatą stiprinanti elgsena pasireiškia kaip sąmoningai pasirinkto elgesio modelio laikymasis ir tam tikrų įgūdžių praktikavimas. Tokiu elgesio modeliu visai pagrįstai tikimasi, kad sveikatos būklė pagerės ar bent jau išliks nepakitusi. Šie veiksmai atliekami neatsižvelgiant į savo sveikatos būklę (ji gali būti išskirtinai gera), tačiau siekiama ją dar labiau pagerinti.

Sveikatą palaikanti elgsena yra susijusi su prevencinių ir profilaktinių priemonių vartojimu, siekiant nesusirgti. Tokiomis priemonėmis galima laikyti vitaminus, kambarių vėdinimą, rankų plovimą. Neretai tai yra iš dalies sąmoningai suvokiama elgsena -, pavyzdžiui, žmogus negali argumentuoti, dėl ko jis valgo česnaką žiemą, tačiau „taip reikia“.

Sveikatą žalojanti (rizikinga) elgsena laikomas elgesys, kuomet nepaisant akivaizdžios žalos organizmui asmuo vis tiek nevengia sveikatos rizikos veiksnių arba priešingai - intensyviai juos vartoja. Tokiais tradiciniai sveikatai kenkiančiais veiksniais laikomi alkoholis, rūkymas, greitas maistas, nesaugi elgsena.

Sveika gyvensena yra daugiamatė sąvoka, apimanti šiuos **pagrindinius komponentus**:

- ✓ mitybą;
- ✓ fizinį aktyvumą;
- ✓ tabako vartojimą/nevartojimą;
- ✓ alkoholio ir kitų psichiką veikiančių medžiagų vartojimą/nevartojimą;
- ✓ farmacijos preparatų vartojimą;
- ✓ darbo ir poilsio (miego) režimą;
- ✓ seksualinę elgseną;
- ✓ patiriamą stresą ir gebėjimą jį įveikti;
- ✓ kitą elgseną, galinčią turėti įtakos sveikatai (pvz., ilgas deginimasis saulėje, soliariume).

Pasaulinės sveikatos organizacijos (PSO) duomenimis, mūsų sveikatą įtakoja:

- ✓ 10 % - medicina ir jos pasiekimai;
- ✓ 20 % - paveldimumas;
- ✓ 20 % - gyvenamoji aplinka;
- ✓ 50 % - gyvenimo būdas.

Sveika mityba

Reikia valgyti tam, kad gyventum, bet ne tam, kad valgytum.

Ciceronas

Sveika mityba yra tokia, kuomet organizmas gauna visas jam reikalingas medžiagas ir energiją idealiam svoriui palaikyti. Maistas yra svarbus ligų profilaktikai ir sveikatos stiprinimui.

Sveikos mitybos sistemų yra įvairiausių: oficialių ir neoficialių, tradicinių ir naujų, plačiai paplitusių ir visai lokalių. Visos jos turi savo teoriją, sėkmės istoriją, savo guru ir sekėjus. Žmogus pats pasirenka, kokios mitybos sistemos laikytis, atsižvelgiant į savo individualius poreikius. Nepaisant mitybos sistemų įvairumo, iš jų visų galima pasimokyti.

Pagrindiniai sveikos mitybos principai:

- ✓ **Saikingumas.** Tai pagrindinis sveikos mitybos principas. Net ir būtina maisto medžiaga, jeigu jos vartojama per daug, gali turėti neigiamą poveikį sveikatai.
- ✓ **Įvairumas.** Su maistu būtina gauti apie 40 maisto medžiagų. Reikia valgyti kuo įvairesnį maistą. Vartojant ir augalinius, ir gyvūninius maisto produktus bus patenkinami organizmo poreikiai šioms medžiagoms.
- ✓ **Subalansavimas.** Mitybos subalansavimas - tai tinkamas baltymų, riebalų, angliavandenių, vitaminų, mineralinių medžiagų santykis bei optimalus energijos kiekis maisto produktuose. Maisto medžiagų poreikis priklauso nuo žmogaus amžiaus, lyties, atliekamo darbo sunkumo.

Vien mitybos principai negarantuoja sveikos mitybos, ne mažiau svarbu yra tinkamas mitybos režimas, į kurio sąvoką įeina: valgymų dažnumas, intervalai tarp valgymų, valgymo laikas ir paros raciono paskirstymas pagal kaloringumą, sudėtį ir maisto produktų kiekį kiekvieno valgymo metu. Valgymo dažnumas priklauso nuo žmogaus amžiaus. Maži vaikai maitinami dažniau, vyresni rečiau.

Valgymas po truputį ir dažnai (5-6 kartus per dieną) yra puikus metodas norint išvengti nuolatinio persivalgymo, palaikyti organizme cukraus lygį normos ribose ir išlaikyti geriausias metabolizmo funkcijas. Rekomenduojama valgyti dažnai ir po truputį vien dėl to, kad taip greitinsime savo medžiagų apykaitą, galėsime išlaikyti norimą svorį bei gerinsime savo sveikatą. Patartina išlaikyti tarp valgymų 3-4 valandų laiko tarpus, pusryčius pavalgyti nuo atsikėlimo praėjus ne ilgiau kaip 30

min, nes tuo metu geriausiai organizmas įsisavina maistines medžiagas bei paskutinį valgymą valgyti ne vėliau kaip likus 3 valandoms iki miego. Siekiantiems pagerinti savo sveikatą, patariama tinkamai dienoje pasirinkti maistą. Pusryčiams puikiai tinka įvairios košės, kuriose gausu kompleksinių angliavandenių. Jie suteikia ilgą sotumo jausmą, nes ilgai skaidomi organizme. Priešpiečiams galite rinktis įvairius vaisius, daržoves, riešutus, o pietums rinktis subalansuotą patiekalą. Pavakariams taip pat tinka įvairios daržovės, o iš vaisių tik obuoliai ir greipfrutai, nes jie turi žemą glikeminį indeksą. Vakarienei galite rinktis liesų baltymų turinčių produktų, pavyzdžiui, liesą mėsą ar žuvį su daržovėmis, liesą varškę, tuną, kiaušinių patiekalus.

Glikemijos indeksas parodo, kaip greitai angliavandeniai suvirškinami, pasisavinami ir suskaidomi iki gliukozės, kuri patenka į kraują. Glikemijos indeksas iki 55 laikomas mažu, nuo 55 iki 70 – vidutinišku, o nuo 70 iki 100 ir daugiau – labai dideliu. Glikemijos indeksas pakinta produktą termiškai apdorojus, užšaldžius, sudžiovinus, iš jo išspaudus sultis ir pan. Kuo mažiau grūdų produktai būna apdoroti ir išvalyti, tuo mažesnis yra GI.

Sveikos mitybos rekomendacijos:

- Rūpintis ne baltymų ar angliavandenių kiekiais bei santykiais (ir juolab ne kalorijomis), o tuo, kad maistas būtų tikras, o ne tik panašus tuo pačiu pavadinimu. Jei aliejus, tai šalto spaudimo, ne rafinuotas ar hidrintas. Jei sviestas, tai ne riebalų mišinys. Jei sūris, tai ne jo gaminy. Jei duona, tai su raugu ir pilno grūdo. Jei sultys, tai iš vaisių ir uogų, ne iš koncentrato. Jei džiovinti vaisiai, tai be pridėto cukraus. Jei pieno produktai, tai specialiai nenuriebinėti ir t.t.
- Oficialių mitybos rekomendacijų atžvilgiu laikytis viduriuko. Jei sakoma nevalgyti sviesto, tai gal vertėtų jo valgyti mažiau nei valgėte. Jei sakoma daug jo valgyti, tai valgyti normaliai, kiek norisi. Jei vakar kavą gerti buvo visai nesveika, o šiandien rekomenduoja 5 puodelius, gerkite 1 ar 2. Jei vakar reikėjo vengti gliukozės, o šiandien jau fruktozės, racionalu būtų abu naudoti saikingai ir pakaitomis. Įvairovė mus gelbsti nuo įvairių nukrypimų – jei vartosime įvairių grūdų geros kokybės pilno grūdo gaminius, angliavandeniai nebus toks neigiamas dalykas.
- Ekologija yra svarbu, nes vis daugiau išryškėja faktų, kad alergijas sukelia net ne atskiri augalai, o juos auginant naudojami pesticidai. Kad pramoninio žemės ūkio technologijos keičia maisto struktūrą į tokią, kurios mūsų organizmas nebepažįsta, todėl ne tik negauna reikalingų medžiagų, bet ir nuodijasi virškindamas.

Būtina atkreipti dėmesį, kad visuotinės sveikos mitybos gairės ir dietologų patarimai nebūtinai bus naudingi konkrečiam asmeniui. Izraelio mokslininkai įrodė, jog skirtingų žmonių organizmas gali skirtingai reaguoti į tą patį maistą bei atskirus maisto produktus. Vienas maisto produktas atskiriems organizmams gali sukelti visiškai priešingas reakcijas. Žmogus turi stebėti ir pažinti savo organizmą. **Mityba – tai individualus reiškinys.**

Tiesa ar mitas?

- Jei nejaučiu troškulio – skysčių organizmui pakanka.
- Sulieknėti galima tik nevalgant angliavandenių (vaisių, bulvių, kruopų, duonos).
- Atsisakius pusryčių arba pietų, „susitaupo“ kalorijų vakarui.
- Aktyvus sportas tik didina apetitą ir valgyti norisi vis daugiau.
- Kad pasiektų gerų rezultatų, sportininkai turi pakentėti ir valgyti tik sausą liesą vištieną, baltus ryžius ir kiaušinių baltymus.
- Taisyklinga mityba – trys vienodo dydžio porcijos per dieną.
- Maistas, turintis daug angliavandenių, bet mažai riebalų, padeda numesti svorio.
- Turiu griežtai laikytis savo mitybos plano.
- Reikia skaičiuoti kiekviena kaloriją.
- Jei taisyklingai maitinatės, maisto papildai nereikalingi.



Vanduo – plačiausiai vartojamas maisto produktas. Vanduo organizmui labai svarbus, tai didžiausia žmogaus kūno sudedamoji dalis: suaugusio žmogaus kūną sudaro apie 46–52 proc. vandens, vaiko – iki 70 proc., o embrioną sudaro net 90 proc. vandens. 65 kg sveriančio žmogaus kūne būna apie 40 l vandens. Apie 27 proc. vandens yra organizmo skysčiuose, o organuose ir audiniuose – apie 45 proc. Riebaliniame audinyje vandens visai nedaug, todėl bendras vandens kiekis organizme labai priklauso nuo riebalinio audinio kiekio. Moterys riebalinio audinio turi daugiau negu vyrai, todėl vandens kiekis jų kūne būna maždaug 6–10 proc. mažesnis. Vanduo sudaro apie 73 proc. suaugusio žmogaus neriebalinės kūno masės.

Vanduo atlieka svarbias fiziologines funkcijas:

- ✓ **Transportinė funkcija** – visos maisto medžiagos transportuojamos su krauju, net netirpūs vandenyje lipidai, taip pat lipoproteinai (tirpūs vandenyje).
- ✓ **Apsauginė funkcija** – su vandeniu pašalinamos tirpios vandenyje druskos, atliekos, ketoninės medžiagos, tarpiniai medžiagų apykaitos produktai.
- ✓ **Termoreguliacinė funkcija** – kūno temperatūra nuolat nežymiai svyruoja. Fiziškai dirbant kūno temperatūra kyla, iš centrinės nervų sistemos impulsai patenka į odos kraujagysles, jos plečiasi, priteka daugiau kraujo, prakaituojama. Išskirdamas vandenį per odą kūnas atvėsta.

- ✓ **pH pastovumo palaikymo organizme funkcija.** Rūgščių-šarmų pusiausvyra vadinamas tam tikras vandenilio ir hidroksilo jonų koncentracijų santykis žmogaus organizmo skysčiuose. Tokia pusiausvyra yra vienas iš svarbiausių organizmo homeostazės veiksnių. Vidinės terpės pH pastovumas yra būtina organizmo egzistavimo sąlyga. Sutrikus vandenilio ir hidroksilo jonų pusiausvyrai, pakinta kvėpavimo centro dirglumas, fermentų aktyvumas, vandens ir mineralinių medžiagų apykaita, hemoglobino sugebėjimas audiniams atiduoti deguonį.

Pasaulio sveikatos organizacija (PSO) rekomenduoja išgerti vandens vidutiniškai apie 30 ml/1 kg kūno masės. Tačiau svarbu ne tik kiek, bet ir kaip geriamas vanduo.

5 auksinės vandens gėrimo taisyklės:

1. Atsikėlus ryte išgeriame 1 stiklinę vandens.
2. 30 min. prieš maisto vartojimą išgeriame 1 stiklinę vandens.
3. Pavalgę neužsigeriam (negeriame apie 40 min.)
4. 30 min. prieš miegą išgeriame 1 stiklinę vandens.
5. Kai norime gerti - geriame vandenį.

Sveika mityba ir įpročiai

Įprotis yra įprotis, pro langą jo neišmes; įprotį reikia žingsnis po žingsnio išvilioti iš namų.

Markas Tvenas

Visas mūsų gyvenimas – tėra įpročių rinkinys – praktinių, emocinių, protinių pasirinkimų, daromų negalvojant. **Įprotis** yra pasirinkimas, kurį mes niekieno netrukdomi padarome tam tikru metu, o paskui liaujamės apie jį galvoję, bet toliau dažniausiai kasdien taip elgiamės.

Individualūs valgymo įpročiai susiformuoja dar vaikystėje. Būtent todėl mums dažnai patinka tie produktai, kuriuos valgėme būdami vaikai (vieniems tai blynai, ar bulviniai patiekalai, kitiems – natūralusis maistas, daug daržovių, vaisių, grūdinių kultūrų). **Įpročiai turi ypatingai didelę įtaką** – net 80 proc. laiko mes elgiamės taip, kaip esame įpratę. Moksliniai eksperimentai parodė, kad įpročiai – smegenų darbą optimizuojančių neurologinių mechanizmų darbo rezultatas, nes kitu atveju greičiausiai nenuveiktume nieko, jeigu reiktų kas kartą iš naujo galvoti, kaip eiti, valgyti, valytis dantis, rengtis, vairuoti mašiną ir t. t. Įpročiai mus išlaisvina nuo sunkaus darbo nuolatos galvoti apie kiekvieną savo žingsnį. Įrodyta, kad daugiau nei 40 proc. veiksmų mes atliekame automatiškai, veikiami įpročių, nesąmoningai. Tai reiškia, kad beveik pusė mūsų sprendimų buvo priimti ne šiandien, ne šiuo momentu, o artimesnėje ar tolimesnėje praeityje: kai paėmėme į rankas pirmąją cigaretę, vieni, be kompanijos, išgėrėme, nuėjome į kazino, atsistojome prie ruletės ir pan. Pavyzdžiui, dažnai net negalvojame, ar esame alkani, tačiau jeigu jau parėjome namo – reikia ką nors užkąsti, jeigu atėjo pietų metas – reikia valgyti. Paskutiniai mokslininkų tyrimų rezultatai rodo, kad keičiant įpročius galima pasveikti. Kai kurie pacientai patekę į tą pačią aplinką, tą patį režimą ar tą patį restoraną, nors ir pabaigę gydymo kursą ligoninėse ar dienos

stacionaruose, renkasi automatiškai tuos pačius veiksmus - slėpti maistą, užsisakinėti tik tam tikrą beveik neturintį kalorijų maistą.

Tokių automatiškų veiksmų žmogaus atmintyje yra daugybė, tačiau svarbu, ar atmintis bus užpildyta žmogui naudingomis, ar žalingomis programomis. Jas visas mes gauname iš aplinkos, kurioje gyvename.

Įpročių mechanizmo supratimas suteikia žmogui galimybę sąmoningai su jais dirbti, blogus įpročius keisti gerais, žalingus – naudingais, ir būtent keisti, o ne naikinti, nes tuščioje vietoje būtinai „apsigyvens“ dar žalingesnis įprotis nei ankstesnis.

Tam, kad sveikai gyventų, žmogus turi turėti stiprius motyvus. Kitaip jis sveikai pagyvens neilgą laiką, o po to sakys, kad neturi tam laiko arba vakarais atsigulęs svajos apie mėsainius, pyragaičius ir panašų maistą ir nutars, kad tai savęs kankinimas ir grįš prie įprastos savo mitybos. Tai liudija, kad yra motyvacijos stoka. Kad jos pakaktų sveikai gyventi, reikia ją palaikyti. Psichologai, siekdami geriau suprasti asmens elgesį, taiko **elgesio keitimo stadijų teoriją**. Pagal ją, **pirma stadija** yra, kai žmogus visiškai negalvoja, kad jam reikia kažką keisti, mano, kad jo svoris yra geras, jis niekuo neserga, todėl jis net nesidomi sveikatos klausimais. **Kita stadija** – kai žmogus jau mąsto apie tai, kad reikėtų keisti savo gyvensenos įpročius, pavyzdžiui, gal pradėti sportuoti, sumažinti saldumynų kiekį, valgyti daugiau daržovių ar panašiai. Tačiau šie svyruojantys žmonės dar mato daugiau pliusų tame, kaip dabar elgiasi (malonumas valgant pyragaičius, susitinkant su draugais baruose ar panašiai), ir galvoja, kad bus daugiau minusų pakeitus elgesį. Kol tie minusai jų galvose nusveria nesveiko ar ne visai sveiko gyvenimo atsisakymo pliusus, jie nepasikeis. Tai vadinama apmąstymų stadija. **Tolimesnėje stadijoje** žmogus jau suvokia, kad reikia kažką daryti, nes prastėja savijauta, sveikata, svoris, išvaizda ar panašiai. Tuomet svarstoma, kokį kelią rinktis – ar pačiam prusintis, ar eiti pas specialistus, kurių, beje, yra nedaug. Specialistas, sveikos gyvensenos psichologas turi pateikti ne vieną gyvensenos, mitybos, fizinio aktyvumo pasiūlymą. Nėra vieno būdo, kuris tiktų visiems. Tik tuomet, kai išsirenkamas veiksmų planas, galima pereiti į **ketvirtąją – veiksmo stadiją**. Dažnas žmogus tiesiog peršoka šias stadijas: pliusų ieškojimą, minusų įvertinimą, naujos gyvensenos rinkimąsi, ir tiesiog įšoka į veiksmų stadiją. Tuomet veiksmų stadijoje yra didelė atkryčio rizika, nes žmogus iš tiesų gerai nesuvokia, ką ir kodėl daro, nebūna perėjęs apmąstymų kelio, iki galo nesupranta sveikos gyvensenos pliusų. Psichologai fiksuoja pusės metų veiksmų stadijos laikotarpį: jeigu tokį laiką yra laikomasi naujos gyvensenos, galima sakyti, kad žmogus pasirinko teisingą kelią.

Sveikatos psichologai pataria fiksuoti visus pokyčius, net visai menkučius. Tai teikia motyvacijos ir palaiko pajautimą, jog kažkas iš tiesų vyksta, padeda didžiulius savimi, savo valia, palengvina ryškesnių pokyčių laukimą. Tokia motyvacija, kad po trisdešimties metų vis dar būsi sveikas, juolab labai jauniems žmonėms, neveikia – visi nori gyventi čia ir dabar. Dėl to net minimalių pokyčių čia ir dabar fiksavimas keičiant gyvenimo būdą yra labai svarbus.

Intuityvus valgymas

Jeigu už kiekvieną dietą, kurios kada nors buvome ėmę laikytis, gautume premiją, kaip, tarkim, dažnai skraidantieji kurios nors oro linijos lėktuvais, ne vienas žmogus už gautus pinigus galėtų nusukti į Mėnulį ir grįžti atgal. **Trisdešimt milijardų per metus** uždirbanti dietų industrija galėtų finansuoti kelionę kelioms kartoms. Keista, bet mes labiau tausojame savo automobilius nei save. Jei nuvežame automobilį į autoservisą, sugaištame laiko ir išleidžiame pinigų jam pataisyti, o jis vis tiek neveikia, savęs dėl to nekaltiname. Tačiau nors 90–95 procentai dietų neduoda norimo rezultato, esame linkę kaltinti save, o ne dietą! Kodėl nekaltiname dietų, jei jos taip dažnai būna neveiksmingos?

Intuityvus valgymas – tai naujas mitybos būdas, sveikas jūsų kūnui ir protui, leidžiantis nebekovoti su savimi. Jis išvaduoja iš dietų (ilgainiui jos sukelia pasipriešinimą ir svorio didėjimą). Tai reiškia, kad grįšite prie savo šaknų – pasitikėsite savo kūnu ir jo siunčiamais signalais. Intuityvus valgymas ne tik pakeis jūsų požiūrį į maistą, – jis gali pakeisti gyvenimą.

Valgytojų tipai

1. Atidusis valgytojas.

Atidieji valgytojai akylai stebi, kokį maistą deda į burną. Atidiesiems valgytojams būdinga maitinimosi ypatumų įvairovė. Kraštutinių pažiūrų Atidusis valgytojas sielvartauja dėl kiekvieno nuryto kąsnelio. Pirkdamas maistą parduotuvėje, jis skrupulingai nagrinėja produktų etiketes. Valgydamas restorane tardo padavėjus, iš ko ir kaip paruoštas maistas, kad įsitikintų, jog patiekalas pagamintas pagal Atidžiojo valgytojo įpročius (dažniausiai - kad nebūtų panaudota nė lašelio aliejaus ar kitokių riebalų). Kodėl tai blogai? Argi produktų etikečių skaitymas ir priekabumas užsisakant maistą restorane nerodo, kad žmogus rūpinasi savo sveikata? Žinoma, rodo! Tačiau svarbiausia - neperlenkti lazdos ir leisti sau retkarčiais „neapdairiai pavalgyti“. Atidiesiems valgytojams būdinga riboti ir stebėti suvalgomo maisto kiekį.

Problema. Nėra blogai būti Atidžioju valgytoju ir domėtis savo fizine sveikata. Tačiau problema iškyla, kai stropiai valgant (beveik griežtai ribojant) sutrikdomas sveikas požiūris į maistą ir žalojamas kūnas. Įdėmiau pažvelgus, Atidžiojo valgytojo mityba primena subtilią dietą. Tokie valgytojai tarsi ir nesilaiko dietos, bet labai kruopščiai tiria kiekvieną su maitinimusi susijusią situaciją.

2. Dietų specialistas

Dietų specialistus lengva atskirti: jie nuolat laikosi dietos. Dietų specialistas šiek tiek panašus į Atidijų valgytoją. Jie skiriasi tuo, kad nuolat dietos besilaikantis žmogus atidžiai renkasi maistą tam, kad sulieknėtų, - nebūtinai dėl sveikatos. Jei toks valgytojas formaliai nesilaiko dietos, vis tiek jis nuolat galvoja, kokią naują dietą galėtų pradėti. Dažną rytą Dietų specialistas pabunda nusiteikęs pradėti iš naujo, vildamasis, kad šįkart tikrai pasiseks.

Nors Dietų specialistas daug išmano apie dietas, tos žinios jam nepadeda. Jį ištinka nevaldomo valgyimo priepuoliai, o vos paragavus „neleistino“ maisto gresia „paskutinės vakarienės“ persivalgyimas. Mat nuolat besilaikantis dietos žmogus nuoširdžiai tiki, kad šito maisto jis daugiau niekada gyvenime nebevalgys: nuo rytojaus tikrai pradės laikytis dietos, rytoj tvarkingai pradės viską iš naujo, tad reikia valgyti dabar, tai paskutinė proga. Nieko keista, kad Dietų specialistas bergždžiai sukasi ydingame rate: dieta, sulieknėjimas, nevaldomi persivalgyimo priepuoliai, svorio padidėjimas, vėl dieta.

Problema. Taip gyventi sunku. Dėl „jojo“ efekto („Jojo“ efektu vadinamas reiškinys, kai sulieknėjus buvęs svoris vėl grįžta arba dar labiau padidėja) tampa be galo keblu ne tik sulieknėti, bet ir sveikai maitintis. Persivalgyimas arba periodiškai kylantys nevaldomo valgyimo priepuoliai yra nuolatinio maisto ribojimo padarinys.

3. Nesąmoningasis valgytojas

Nesąmoningasis valgytojas mėgsta valgydamas dar ką nors veikti: žiūrėti televizorių, skaityti. Šį maitinimosi stilių kartais sunku atpažinti dėl daugybės subtilių niuansų ir įsisąmoninimo stokos. Gali būti keli nesąmoningo valgyimo porūšiai:

Chaotiškas nesąmoningasis valgytojas gyvena labai intensyviai, yra nuolat užsiėmęs, jam visuomet reikia atlikti begalę darbų. Valgo chaotiškai ir atsitiktinai, bet ką, kas pakliūva po ranka, - užkandžius iš automatų, greitai paruošiamą maistą. Mityba šiam valgytojui svarbu, bet tik ne per patį darbų įkarštį. Chaotiški valgytojai tiek užsiėmę „gesindami gaisrą“, kad sunkiai suvokia fiziologinį alkį ir peralksta. Taigi nekeista, kad kartais tokie valgytojai gana ilgai išbūna visai nieko nevalgę.

Neatsisakantis nesąmoningasis valgytojas valgo bet kokį šalia esantį maistą, nesvarbu - alkanas ar sotus. Dubenėlis su saldainiais, užkandžiai per susirinkimą, maistas ant spintelės tiesiog sėdint virtuvėje - toks valgytojas nieko nepraleis. Tačiau dažniausiai tokie valgytojai nesuvokia, kad jie valgo ir kiek valgo. Pavyzdžiui, darbe eidamas į poilsio kambarį Neatsisakantis valgytojas gali pagriebti keletą saldainių ir to net nepastebėti. Ypač pavojingos įvairios progos, kai aplink pilna maisto, pavyzdžiui, kokteilių vakarėliai ar švediškas stalas viešbutyje per atostogas.

Taupus nesąmoningasis valgytojas skaičiuoja kiekvieną centą, išleistą maistui. Jo apetitą lemia noras kuo daugiau suvalgyti už tą pačią kainą. Taupus valgytojas linkęs nieko nepalikti lėkštėje, ir ne tik savo - tokiam valgytojui įprasta suvalgyti vaikų ar sutuoktinio maisto likučius.

Emocinis nesąmoningasis valgytojas valgydamas reguliuoja emocijas, ypač tokias nemalonias kaip stresas, pyktis, vieatvės pojūtis. Ir nors Emocinis valgytojas mano, kad jo bėdos dėl mitybos, vis dėlto tai tėra didesnių problemų požymis. Tokių valgytojų elgesys labai skirtingas: jie gali pagriebti šokoladinį batonėlį kilus įtampai, bet gali suvalgyti ir labai daug maisto ištikus persivalgyimo priepuoliui.

Problema. Visų rūšių nesąmoningas valgymas pavojingas tuomet, kai taip maitinantis nuolatos persivalgoma (o tai lengvai gali atsitikti, kai ne visuomet suvokiama, kad valgoma).

Tokiems valgytojams tarp pirmo ir paskutinio kąsnio tarsi aptemsta sąmonė. Tik staiga pastebi: „Oi, pasibaigė!“ Ar jums nėra tekę atsinešti į kino teatro salę pilną dėžutę saldainių ir bežiūrint filmą pajusti, kad pirštai čiuopia tuščios dėžės dugną? Tai paprasta nesąmoningo valgymo forma. Tačiau nesąmoningas valgymas gali pasireikšti stipriau, tuomet visiškai pakinta būseną valgant. Žmogus visai nesuvokia, ką valgė, kodėl pradėjo valgyti, net koks maisto skonis. Valgydamas jis „išsijungia“.

10 pagrindinių intuityvaus valgymo principų:

- Atsikratykite dietinio mąstymo.
- Gerbkite alkį.
- Susitaikykite su maistu.
- Pasipriešinkite Mitybos cenzoriui.
- Pajuskite, kada pasisotinote.
- Atraskite malonumą.
- Nevalgykite siekdami malšinti emocijas.
- Gerbkite savo kūną.
- Mankšta: pajuskite skirtumą.
- Rūpinkitės sveikata: nuosaiki mityba.

Fizinis aktyvumas

Norint išlaikyti dvasios stiprybę, reikia rūpintis kūno tvirtumu.

V. Hugo

Fizinis aktyvumas – bet kokia žmogaus kūno judėjimo išraiška, sukianti didesnę medžiagų apykaitą negu ramybės būklėje. Fizinis aktyvumas yra labai svarbus sveikos gyvensenos veiksnys. Fizinis aktyvumas gali pasireikšti šiose gyvenimo srityse: laisvalaikio, profesinėje (mokslo), namų ruošos, mobilumo (transporto).

Pasaulio sveikatos organizacija suaugusiems rekomenduoja ne mažiau 30 min. vidutinio intensyvumo fizinio krūvio 5 kartus per savaitę arba ne mažiau 20 min. didelio intensyvumo fizinio krūvio 3 kartus per savaitę; vaikams – ne mažiau 60 min. nuo vidutinio iki didelio intensyvumo fizinio krūvio kasdien arba mažiausiai 30 min. vidutinio intensyvumo fizinio krūvio kasdien.

Fizinis aktyvumo poveikis organizmui:

- stimuliuoja viso organizmo gyvybinę veiklą ir augimo procesus
- gerėja funkcinės organizmo galimybės
- organizmas lengviau prisitaiko prie ekstremalių arba staiga pasikeitusių aplinkos sąlygų
- tobulėja organizmo termoreguliacija

- mažėja streso hormonų lygis kraujyje
- daugiau sunaudojama energijos, mažėja nutukimo pavojus
- pagerina protinę veiklą ir psichinę žmogaus sveikatą ir kt.

Fizinis pasyvumas plačiai pripažintas kaip vienas pagrindinių rizikos veiksnių, lemiančių sergamumą lėtinėmis neinfekcinėmis ligomis, ypač ekonomiškai išsivysčiusiose Vakarų valstybėse.

Darbo ir poilsio (miego) režimas

Miegas – vienas svarbiausių gyvų organizmo fiziologinių poreikių. Miegodamas žmogus pailsi, atsikrato įtampas, perdirba dienos metu gautą informaciją. Sutrikus miegui dienos metu žmogus jaučiasi pavargęs, jam sunku sukaupti dėmesį, kamuoja bloga nuotaika, sumažėja darbo produktyvumas.

Miego poreikis gana įvairus, labiausiai priklauso nuo amžiaus:

- **Kūdikiams** vidutiniškai reikia miegoti 16 valandų per parą.
- **Vaikai 3-5 metų** turi miegoti ne mažiau kaip 10-12 val. per parą, 8-10 metų – 10 val. Šio amžiaus vaikams rekomenduojama 1,5 – 2 val. pietų miego pertraukėlės.
- **Paaugliams** pakanka maždaug 9-10 miego valandų.
- **Suaugusiam žmogui** reikia 7-8 valandų miego. Kai kurie žmonės puikiai jaučiasi miegodami vos penkias valandas, o kitiems reikia net 10 valandų miego.
- **Senstant** miego reikia vis mažiau.
- **Sergant, nėštumo metu** miego poreikis išauga.

Patarimai, kurie padės pagerinti miego kokybę:

- Gultis ir keltis tuo pačiu metu, išvėdinti patalpas
- Vengti stimuliatorių prieš miegą: tokių kaip kava, alkoholis, nikotinas, šokoladas.
- Nerekomenduojama gausiai prisivalgyti.
- Lengvas fizinis aktyvumas pvz. vaikščiojimas gryname ore.
- Relaksacinė muzika, šilta vonia, pozityvios mintys, nusiteikimas.
- Žmogus turi miegoti tik tiek, kiek reikia jo organizmui, poilsiui, gyvybinių jėgų atgavimui.

Siekiant užtikrinti kokybišką gyvenimą (būti geros fizinės ir psichinės sveikatos) būtina subalansuoti darbo ir poilsio (miego) režimą.

Stresas ir jo įveika

Stresas – visuma apsauginių fiziologinių, psichologinių ir elgesio reakcijų, atsirandančių, kai žmogus suvokia harmonijos trūkumą tarp jam taikomų reikalavimų ir jo sugebėjimo tuos reikalavimus patenkinti. Nedidelis stresas – mobilizuoja organizmą veikti, o nuolatinis stresas kenkia sveikatai.

Streso rūšys:

- **Konstruktivus** teigiamai veikia individo ar grupės veiklos rezultatus (pvz., įsimylėjimas, paaukštinimas);
- **Destruktyvus** yra disfunkcinis individui ar grupei (pvz., liga, darbo netekimas).

Reagavimo į stresą fazės:

- **Nerimas.** Stresas skatina norą kovoti arba bėgti, todėl dažniau plaka širdis, dažnesnis kvėpavimas, padidėja prakaitavimas.
- **Priešinimasis.** Priešinimosi nerimui lygis pakyla žymiai aukščiau už įprastą. Nerimo požymiai kilę pirmoje streso fazėje suvaldomi. Bet tam prireikia jėgų ir pastangų. Pasipriešinimo stresui sėkmė ir trukmė priklauso tiek nuo įgimto atsparumo, gebėjimo prisitaikyti, tiek nuo išsiugdyto gebėjimo valdyti stresą, tiek ir nuo stresoriaus stiprumo.
- **Išsekimas.** Senka organizmo galimybės. Vėl atsiranda nerimo požymiai, tačiau jau nebėra jėgų juos slopinti. Galiausiai atsiranda psichologiniai ir fiziniai sutrikimai.

Stresoriai:

- Aplinkos veiksniai (oro užterštumas, karštis ir kt.).
- Kūno būseną (peršalimas, nuovargis ir kt.).
- Psichologinė būseną (nerimas, depresija ir kt.).
- Visuomeninė situacija (bedarbystė, ekonominė krizė ir kt.).
- Egzistencinės problemos (gyvenimo tikslo nebuvimas, nusivylimas tikėjimu ir kt.).

Streso požymiai:

- **Emociniai** – nerimas, depresija, įtampa, irzlumas, pyktis.
- **Fiziologiniai** – prakaitavimas, širdies ritmo sutrikimai, kraujospūdžio padidėjimas, nuovargis, nemiga, valgymo įpročių pasikeitimas.
- **Mąstymo** – išsiblaškytas, padidėjusi savikritika, rigidiškumas.
- **Elgesio** – gestikuliacijos pokyčiai, judesių koordinacijos stoka, drebulys.

Streso valdymas:

- **Fizinis aktyvumas** – ilgalaikė mankšta gerina širdies ir plaučių veiklą, kartu gali sumažinti stresą, depresiją ir nerimą. Žmonės, kurie nuolatos mankština, lengviau susidoroja su stresą sukeliančiais įvykiais, labiau pasitiki savimi ir yra mažiau prisilęgti negu tie, kurie nesimankština.

- **Relaksacinėmis įtampos valdymo priemonėmis** siekiama greitai ir efektyviai atstatyti organizmo funkcijas. Tai kvėpavimo pratimai, meditacija.
- **Humoras** – sumažina neigiamą streso poveikį psichologinei gerovei, ypač nuotaikai. Juokas veikia panašiai kaip mankšta – jis mus suaktyvina, masažuoja raumenis, sukelia atsipalaidavimo jausmą. Tai padeda paaiškinti, kodėl linksmus žmones ne taip trikdo stresiniai įvykiai.
- **Malonumas** taip pat padeda sumažinti stresą. Tačiau reikia pastebėti, kad stresinėje situacijoje sumažėja žmogaus gebėjimas patirti malonumą.
- **Artimi ryšiai** taip pat padeda įveikti stresą. Draugystė palengvina didžiausius gyvenimo stresus. Artimai bendraujant, atsiranda galimybė pasidalyti savo skausmu.
- **Tikslinga, kryptinga kvėpavimo reguliacija.** Tai – vienas efektyviausių būdų, įgalinantis suvaldyti ir reguliuoti emocinę būseną. Specialūs kvėpavimo pratimai (įvairaus gilumo, intensyvumo, dažnumo, ritmo, trukmės) teigiamai veikia nervų sistemą ir organizmo apykaitos procesus. Praktikuoti pravartu kvėpavimo technikas tiems, kurie turi ypač didelį protinį ar emocinį krūvį. Dėl gyvenimo sąlygų, o ypač po ligos kvėpavimo mechanizmas dažnai sutrinka.

Pratimas:

Įtampos mažinimo kvėpavimo technika:

- *Atsisėskite tiesiai tyliame, gerai vėdinamoje patalpoje užmerktomis akimis. Veide tebūna švelni šypsena.*
- *Padėkite savo rodomuosius pirštus į ausis. Yra kremzlė tarp skruosto ir ausies. Padėkite savo rodomuosius pirštus ant kremzlių.*
- *Giliai įkvėpkite ir iškvėpdamami, švelniai spauskite kremzles. Galite laikyti kremzles prispaustas, arba paspauskite į vidų ir atleiskite savo pirštais, tuo pat metu garsiai dūgzkite kaip bitė.*
- *Taip pat galite skleisti žemo tono garsą, bet geriau skleisti aukšto tono garsą, kad būtų geresnis rezultatas.*
- *Vėl įkvėpkite, ir tęskite tuo pačiu būdu 6-7 kartus.*

*Išlikite užsimerkęs kurį laiką. Stebėkite pojūčius kūne ir tylumą viduje. Galite praktikuoti **Bitės pranajamą** 3-4 kartus kiekvieną dieną.*

Nauda:

- *Iš karto paleidžia įtampą, pyktį ir nerimą. Tai labai veiksminga kvėpavimo technika žmonėms, kenčiantiems nuo aukšto kraujospūdžio, nes ji nuramina sujaudintą protą;*
- *Suteikia palengvėjimą, jei jautiesi „karštas“ arba truputį skauda galvą;*
- *Sušvelnina galvos skausmą;*
- *Pagerina susikaupimą ir atmintį;*
- *Kuria pasitikėjimą;*
- *Padeda sumažinti kraujo spaudimą.*

Laisvalaikis

Laisvalaikis – laikas, laisvas nuo apmokamo darbo, nuo buitinių ir fiziologinių reikmių tenkinimo. Laisvalaikis yra mažiausiai instituciškai ir socialiai reglamentuota žmogaus gyvenimo sfera. Būtent todėl jis vertintinas kaip ypač svarbi erdvė, suteikianti žmogui galimybę save tobulinti bei realizuoti. Tai atspindi žmogaus savijautą, lemia jo pasitenkinimo gyvenimu lygį, t. y. nusako jo gyvenimo kokybę.

Pagal aktyvumo lygį gali būti išskiriami tokie laisvalaikio praleidimo būdai:

- **Aktyvus laisvalaikis** - siekiant kaip nors panaudoti savo energiją. Tai aktyvi rekreacija, hobis, atostogos, žaidimai, sportas savo malonumui.
- **Pasyvus laisvalaikis** - vengiant aktyvios veiklos. Tai gali būti ėjimas į kiną, televizoriaus žiūrėjimas ir kiti laiko praleidimo būdai. Pasyvus laisvalaikis yra geras atsipalaidavimo būdas nuo aktyvios veiklos.

Kaip skaityti maisto produktų etiketes?

Maisto produkto etikėje teisingai pateikta informacija apie maistą sudaro galimybes žmonėms rinktis sveikatai palankesnius, jų mitybos poreikius atitinkančius maisto produktus.

Maisto produktų ženklavimas privalo atitikti visoje Europos Sąjungoje (ES) taikomas maisto produktų ženklavimo taisykles, kurios turi užtikrinti, kad būtų pateikta visapusiška informacija apie perkamus produktus.

Ženklinant maisto produktus privaloma nurodyti šiuos duomenis:

- maisto produkto pavadinimą
- sudedamųjų dalių sąrašą (išskyrus tam tikrus atvejus)
- maisto produkto grynąjį kiekį
- minimalų tinkamumo vartoti terminą arba nuorodą „Tinka vartoti iki...“ (data)
- visas specialias laikymo ir (arba) vartojimo sąlygas (kai reikia);
- maisto verslo operatoriaus pavadinimą
- kilmės šalį ar kilmės vietą
- vartojimo instrukciją, jei be jos būtų sudėtinga teisingai vartoti šį maisto produktą
- daugiau kaip 1,2 % tūrio koncentracijos alkoholio turinčių gėrimų faktinę alkoholio koncentraciją, išreikštą tūrio procentais
- medžiagas, sukeliančią alergijas ar ne toleravimą. **Ženklinant fasuotus maisto produktus būtina nurodyti visas alergijas ar ne toleravimą sukeliančias medžiagas** ir produktus ar pagalbines perdirbimo medžiagas, ar medžiagas, gautas iš toliau išvardytų medžiagų arba produktų, sukeliančių alergijas ar ne toleravimą, naudojamus gaminant ar ruošiant maisto produktą ir išliekančias galutiniame produkte, nors ir pakitusiu pavidalu būtina nurodyti sudedamųjų medžiagų sąrašė **aiškiai pateikiant alergiją ar ne toleravimą sukeliančios medžiagos arba produkto pavadinimą**. Be to, alergiją ar ne toleravimą sukeliančios

medžiagos arba produkto **pavadinimas** turi būti **pabrėžiamas** pateikiant jį taip, **kad jis aiškiai išsiskirtų iš kitų sudedamųjų dalių sąrašo sudedamųjų dalių**, pvz., pasirenkant tam tikrą šriftą, stilių arba fono spalvą.

Pavyzdys:

Sudedamosios dalys: *avižių miltai, kviečių miltai, miežių miltai, kukurūzų miltai, cukrus, kviečių krakmolai, medus (5,1 %), lazdyno riešutai (2 %), joduota druska, rūgštingumą reguliuojanti medžiaga E 339, antioksidantas E 306, ciano kobalaminas (vitaminas B12), kalcio karbonatas, kvapiosios medžiagos).*

Išskiriama 14 grupių alergiją ar ne toleravimą sukeliančių medžiagų arba produktų:

1. **Glitimo turintys javai** (t. y. kviečiai, rugiai, miežiai, avižos, spelta, kamutas arba jų sukryžmintos atmainos) ir jų produktai;
 2. **vėžiagyviai** ir jų produktai;
 3. **kiaušiniai** ir jų produktai;
 4. **žuvys** ir jų produktai;
 5. **žemės riešutai** ir jų produktai;
 6. **sojų pupelės** ir jų produktai;
 7. **pienas** ir jo produktai (įskaitant laktozę);
 8. **riešutai**;
 9. **salierai** ir jų produktai;
 10. **garstyčios** ir jų produktai;
 11. **sezamo sėklos** ir jų produktai;
 12. **sieros dioksidas** ir sulfitai, kurių koncentracija didesnė kaip 10 mg/kg arba 10 mg/l, visame SO₂ skaičiuojami paruoštiems vartoti produktams arba produktams, atgamintiems pagal gamintojų nurodymus;
 13. **lubinai** ir jų produktai;
 14. **moliuskai** ir jų produktai.
- maistingumo deklaraciją. Nuo 2016 m. gruodžio 13 d. visoje ES įsigalioja vieningas reikalavimas – maisto produktų ženklinimo etiketėse turi būti pateikta informacija apie jų maistingumą. Privalomoje maistingumo deklaracijoje turi būti privalomi duomenys apie produkto energinę vertę, riebalų, sočiųjų riebalų rūgščių, angliavandenių, cukrų, baltymų ir druskos kiekius. Be to, maisto produkto gamintojai šią deklaraciją savanoriškai gali papildyti informacija apie mononesočiųjų ar polinesočiųjų riebalų rūgščių, poliolių, krakmolo, skaidulinių medžiagų kiekius produkte. Vitaminų ar mineralinių medžiagų kiekiai taip pat gali būti nurodomi maistingumo deklaracijoje, tačiau tokia papildoma informacija gali būti teikiama tik tuomet, kai produkte šių medžiagų yra ne mažiau kaip 15 procentų referencinės suvartojimo normos, nustatytos konkrečiam vitaminui ar mineralui.

Maisto priedai „E“ nebūtinai kenksmingi, nes ir natūralios sveikos medžiagos įvardinamos kaip E. Priedų „E“ poveikis gali būti:

- Neigiamas (E102 – Tartrazinas, E452 – Polifosfatai ir kt.)
- Teigiamas (E160a - Karotenų mišinys, Beta karotenas, E161b – Luteinas, kt.)
- Neutralus (E422 – Glicerolis, E406 – Agaras)

Išvengti maisto priedų neįmanoma, tačiau būtina rinktis maisto produktus, kuriuose:

- Natūralesni priedai;
- Mažiau cukraus ir/ar saldiklių;
- mažiau kvietinių įprastų miltų;
- mažiau riebalų;
- įvardintas konkretus aliejus, naudojamas receptūroje.

Sudėtinės dalys etiketėje vardinamos mažėjančia tvarka, tai reiškia, kad pirmoje vietoje bus parašytas produktas, kurio gaminyje daugiausiai. Jei sudėtinės dalies gaminyje mažiau kaip 0,9 % – jos gamintojas neprivalo jos įvardinti (parašyti etiketėje).

Būtina įprasti skaityti etiketes, tai yra žiūrėti ne tik tai, kas parašyta pakuotės priekinėje dalyje, o versti kitą pusę ir skaityti sudėtį parašytą mažomis raidelėmis. Dažnai pamatysite, kad tai kas skelbiama neatitinka tikrosios situacijos.

Pavyzdys:

*Ant pakelio **didelėmis raidėmis** „Išspausta iškart surinkus“. „Iš atrinktų vaisių“. **Mažomis raidėmis:** Apelsinų nektaras. Pagamintas iš sulčių koncentrato. Sudėtis: apelsinų sultys iš sulčių koncentrato (50 proc.), vanduo, cukrus ir/arba gliukozės ir fruktozės sirupas, citrinų rūgštis“.*

Kitų maisto produktų sudedamųjų dalių pavyzdžiai:

"BELVITA" pusrytainiai su 5 grūdais ir pienu 50 g

Sudėtis: 51,3% kvietiniai miltai , 20,3% sveikų javų grūdų(8,5% avižiniai dribsniai , 6,1% kvietinių miltų, 2,7% sveikų grūdų , miežių miltai, 2,0% nesijotų rugių miltų, 1,0% nesijotų miltus), cukrus, augalinis aliejus, tešlos kildinimo medžiagos (aromo karbonatas, natrio karbonatas, difosfatas), pieno milteliai: 0,9% pripildytas ir 0,9% pašalinti riebalai (16% šviežio pieno ekvivalentas), mineraliniai komponentai pienolaktozė, druska, emulsikliai (mono-ir digliceridų riebalų rūgštys, esterintas mono-ir diacetilvynas, sojos lecitinas), kvapiosios medžiagos, praturtinamos medžiagų (magnio, niacino, vitamino B6, geležies, tiamino, folio rūgštis).Sudėtyje yra kviečių, glitimo, pieno, sojos. Sudėtyje gali būti kiaušinių, žemės riešutų, kitų riešutų ir sezamo sėklų pėdsakai.

Maistinė vertė 100 g: energinė vertė 1885 kJ/450 kcal, baltymų 8,5 g, angliavandenių 68,0 g, iš jų cukrų 15,0 g, riebalų 15,0 g, iš kurių sočiųjų r.r. 4,2 g, skaidulų 3,4g, natrio 0,386 g, tiamino (vitaminas B1) 1,2mg, niacino (vitaminas B3) 4,5mg, vitaminas B6 0,79 mg, folio rūgštis 68μg, magnio 109mg, geležies 4,4mg.

Pomidorų sultys Elmenhorster, 100 proc.

Mažiausias vaisių kiekis – 100 proc.

Sudedamosios dalys: vanduo, pomidorų sultys (100 proc.) iš koncentruotos pomidorų tyrės, joduota druska.

Juodasis šokoladas Karūna

Sudedamosios dalys: cukrus, trinta kakava, kakavos sviestas, pieno riebalai, emulsikliai (sojų lecitinas, E476), kvapioji medžiaga, nugriebto pieno milteliai. Šokolade kakavos sausųjų medžiagų – ne mažiau nei 43 proc.

Maistinė vertė: 515 kcal: riebalų 28 g, angliavandenių 56 g, cukrus 52,5 g, baltymai 4,9 g.

Ekologiškas Green šokoladas

Sudedamosios dalys: kakavos masė, kakavos sviestas, nuriebinti kakavos milteliai, nerafinuotas cukranendrių cukrus, vanilės ekstraktas, nenugriebto pieno milteliai.

Maistinė vertė: 630 kcal: baltymų 9,2 g, riebalų 53,5 g, angliavandenių 22,2 g (iš jų cukrų 13,8 g), skaidulinių medžiagų 11,2 g.

Sveikos gyvensenos receptas

Nėra vieno universalios sveikos gyvensenos recepto, kiekvienas žmogus turėtų pats atsakingai pasirinkti kaip sveikai gyventi. Sveikos gyvensenos specialistai rekomenduoja (sveikos gyvensenos receptas):

- Laikytis asmens higienos (tinkamai plauti rankas, laikytis kūno priežiūros taisyklių), grūdintis (kontrastinis dušas, pirtis, baseinas, oro vonios) bei stiprinti imuninę sistemą.
- Pasirinkti sveikatai palankesnius maisto produktus.
- Vengti streso, įtampos, pervargimo, skubos ir konfliktų. Formuoti pozityvų požiūrį į gyvenimą ir problemas. Derinti protinį darbą su fiziniu, pakankamai ilsėtis ir gerai išsimiegoti. Būtina išlaikyti vidinę darną ir gerą savijautą.
- Atsisakyti visų nesveikų gyvensenos įpročių (nevirtoti psichotropinių ir narkotinių medžiagų, kvaišalų, alkoholio, vengti farmacijos preparatų vartojimo be gydytojo žinios, nerūkyti, nepersivalgyti, riboti laiką prie televizoriaus ir kompiuterio, vengti azartinių lošimų).
- Nuolat ugdyti fizinę ištvermę, jėgą ir lankstumą.
- Kiek įmanoma daugiau būti sveikoje gyvenamoje, laisvalaikio, darbo aplinkoje, gryname ore bei tinkamame mikroklimatė.

V TEMA. NEURO–LINGVISTINIS PROGRAMAVIMAS

Kas yra NLP?

Kas yra NLP? Tai apgaulingas klausimas. Neįmanoma iššifruoti NLP į vieną vienintelį apibrėžimą. Yra daug NLP paaiškinimų, kurių kiekvienas kaip šviesos spindulys šviečia iš skirtingų kampų surinkdami (sudarydami) visą subjekto formą ir šešėlį.



NLP studijų vertybė ir kokybė – kaip išskirtiniai individai ir organizacijos pasiekia savo išskirtinius rezultatus. Šitų metodų galima išmokyti ir kitus, taigi jie galės pasiekti tokios pačios klasės rezultatus. Šis procesas vadinamas “modeliavimu”.

Tam kad modeliuoti, NLP analizuoja kaip mes struktūrizuojame savo subjektyvią patirtį – kaip mes galvojame apie savo vertybes ir įsitikinimus – ir kaip mes kuriame savo emocinę būseną – kaip mes konstruojame savo tarptautinį pasaulį remiantis savo patirtimi ir suteikiame tam reikšmę. Joks įvykis neturi reikšmės pats savaime, mes jam suteikiame reikšmę ir skirtingi žmonės gali suteikti tam pačiam įvykiui skirtingas reikšmes. Taigi NLP analizuoja patirtį iš vidaus.

NLP prasidėjo studijuojant geriausius komunikatorius ir išsiplėtojo į žmonių komunikacijos sisteminę studiją. Ji augo sudedant praktinius įrankius ir metodus sugeneruotus modeliuojant išskirtinius žmones. Šie įrankiai naudojami tarptautiniu mastu sporte, versle, mokymuose, pardavimuose, teisėje ir švietime. Kaip bebūtų, NLP nėra vien technikų kolekcija. Tai taip pat mąstymo būdas, minties rėmas grįstas smalsumu, tyrinėjimu ir malonumu.

Pavadinimas “Neuro-Lingvistinis Programavimas” kyla iš trijų sričių, kurias jis apjungia.

N	<i>Neurologija</i>	protas ir kaip mes galvojame
L	<i>Lingvistika</i>	kaip mes naudojame kalbą ir kaip ji mus įtakoja
P	<i>Programavimas</i>	kaip mes konstruojame seką tam kad pasiekti savo tikslus

Kaip veikia NLP?

NLP (Neuro Lingvistinis Programavimas), į rezultatą ir veiksmą orientuotas darbo būdas.

Vienas iš metodų, kurio mes mokome yra sukurtas NLP pagrindu. NLP yra žinių sritis, kuri buvo sukurta ir vystyta JAV 1970-ųjų pradžioje. Ši sritis apima skirtingų metodų įvairovę dirbant personalo vystymo srityje taip pat ir coach’inant kitus. Mes vadiname coaching’o programą „į rezultatą ir veiksmą orientuotus darbo metodus”.

Dirbdami su įvairaus amžiaus žmonėmis išvystėme metodą, kuris fokusuojasi į rezultatą. Tai reiškia, kad pirmiausia mes išsiaiškiname, ką žmogus nori daryti sveikos gyvensenos srityje, tada žmogus pradeda veikti tam, kad pasiektų savo tikslus ir gauna atgalinį ryšį (feedback). Pagal atgalinį ryšį žmogus gali keisti savo strategiją ir veiksmus tam, kad pasiektų tikslą. Šis metodas fokusuojasi į žmogaus trokštamą situaciją ir kaip ją pasiekti.

Coaching'as yra galingas įrankis siekiant padėti žmogui. Coaching'o metu kliūtys ir resursai turi būti identifikuoti kelyje į tikslą. Taip pat identifikuojama žmogaus strategija ir veikla siekiant gauti reikiamus resursus. Mūsų metodas apima tiek individualų, tiek grupinį coaching'ą.

Šis metodas taip pat analizuoja tai, kaip surasti individualią „vežančią“ jėgą. Mes tikime, kad visi žmonės turi gebėjimą būti kūrybingais, veikti ir prisiimti atsakomybę už savo gyvenimą, sveikatą. Kaip bebūtų, juos reikia motyvuoti, kad jie taip darytų. Individualus sveikos gyvensenos įgūdžių ugdymasis, kaip mes tai vadiname, yra susijęs su žmogaus gebėjimu matyti galimybes ir kažką daryti su jomis.

Požiūris į sėkmingą sveikos gyvensenos įgūdžių ugdymąsi

Susižavėjimas, smalsumas ir „kaip tai įmanoma?“. Smalsumas yra raktas į ugdymąsi. Geras būdas tapti smalsiu yra užduoti klausimus. Klasikinis klausimas yra „kaip tu tai padarysi?“ Išlik smalsus ir nemanyk, kad tu žinai viską.

Išdrįsi pabandyti?

Baimė yra pagrindinė kliūtis į ugdymąsi. Čia nėra nesėkmių, tik atgalinis ryšys, kuris yra būtinas mūsų ugdymuisi. Yra skirtumas tarp matymo, kaip kiti daro ir bandymo daryti pačiam.

Aiški pasekmė

Ugdymosi patirtis bus didesnė, jei ją susiesite su aiškiais rezultatais. Tuomet yra aiški galutinė reikšmė ir motyvatorius.

Vientisumas

Tam kad ugdymąsis taptų maloniu jausmu ilgame procese, svarbu susieti jį su savimi ir kad jis neprieštarautų jūsų vertybių sistemai.

Drąsa ir lankstumas

Kai bandei kažką ir gavai atgalinį ryšį svarbu pabandyti kažką naujo, tam kad gautum naują besivystantį atgalinį ryšį.

Praktika, kartojimas ir treniravimasis

Susirask kiek įmanoma daugiau galimybių praktikuoti savo žinias, įgūdžius, net jei kursai ir baigėsi.

Patirk malonumą!

Ugdymąsis turi būti malonumas, tam kad užtikrinti sveikos gyvensenos ugdymąsi visą gyvenimą. Net jeigu nieko neišsiugdei, bent turėjai malonumą ir gerai dėl to jautiesi.

“Nėra tingių žmonių. Yra tik žmonės su negalingais tikslais – tikslais, kurie jų neįkvepia.”

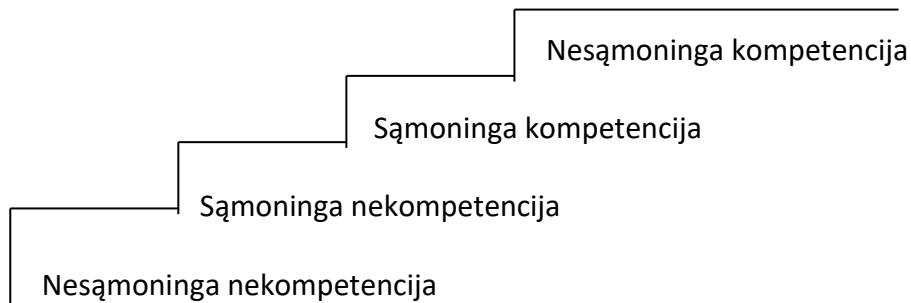
Anthony Robbins

NLP prielaidos (sąlygos):

- Už kiekvieno veiksmo slypi pozityvus ketinimas.
- Žmonės visada renkasi geriausius prieinamus pasirinkimus.
- Bendravimas yra dubliuojamas (redundant).
- Bendravimo esmė yra gautas atsakymas.
- Žmonės dirba idealiai siekdami savo rezultatų.
- Kiekvienas poelgis yra naudingas tam tikrame kontekste.
- Jei kas nors gali kažką padaryti, vadinasi bet kuris kitas gali išmokti tai daryti.
- Žmonės jau turi visus resursus, kurių jiems reikia.
- Nėra tokio dalyko kaip nesėkmė, yra tik atgalinis ryšys.
- Mūsų gyvenimo kokybė yra apibrėžta mūsų bendravimo kokybe.
- Pozityvūs pokyčiai visada kyla naudojant papildomus resursus.
- Patirtis turi struktūrą.
- Žmonės yra žemėlapių kūrėjai.
- Žmonių žemėlapiai susideda ir paveikslų, garsų, jausmų, kvapų ir skonių. (simbolizuotai V, A, K, O, G).
- Žmonės reaguoja į savo realybės žemėlapi, o ne realybę.
- Žemėlapis nėra teritorija.
- Jei pakeisi žemėlapi, pasikeis ir tavo emocinė būseną.
- Pasirinkimas yra geriau nei jokio pasirinkimo.
- Pats lanksčiausias elementas bet kurioje sistemoje gali kontroliuoti tą sistemą.
- Protas ir kūnas yra tos pačios sistemos dalys ir įtakoja viena kitą.
- Jei tai, ką darai, neveikia, pabandyk kažką kita.
- Praeitis nėra tolygi ateičiai.

A. Maslow keturi mokymosi žingsniai

Kada paskutinį kartą išmokai kažką naujo?



Visaapimantis modelis

Visaapimantis modelis aprašo žmogaus gebėjimus paprastu būdu – mąstyti, jausti ir veikti. Modelis taip pat parodo, kad skirtingos dalys įtakoja viena kitą. Jausmai, kuriuos mes patiriame įtakoja mūsų mintis ir mūsų mintys įtakoja mūsų jausmus, etc.

Dažnai žmonės teikia pirmenybę vienam iš šių gebėjimų. Supraskite savo asmenines preferencijas. Tuomet galėsite būti lankstesni savo elgesiu.





Žinoma, mes visi esame vienodi.

Perteikimo sistemos

V	vizualinis	matymas
A	auditorinis	klausymas
K	kinestetikas	jausmai
O	oflaktorinis	kvapas
G	gustatorinis	skonis

Kaip mes matome, girdime, jaučiame skonį, prisilietimą, kvapą išorinio pasaulio, taip mes ir perkuriame šiuos pojūčius savo mintyse piešdami savo pasaulį remiantis savo vidiniais pojūčiais. Mes galime prisiminti realią praeities patirtį arba įsivaizduoti galimą ateities patirtį. Mes naudojame savo perteikimo sistemą visur – atsimenant, planuojant, fantazuojant ir sprendžiant problemas. Mes taip pat dažnai turime preferencijas, kai mes gauname, priimame, naudojame ir teikiame informaciją. Pagrindinės sistemos yra tokios:

	VIZUALINIS	AUDITORINIS	KINESTETINIS
AKIŲ JUDESIAI	Sufokusuoti arba viršų į dešinę ir kairę	Ties vidurio linija	Žemiau vidurio linijos
BALSO TONAS IR TEMPAS	Parastai greita kalba, aukštas, mielas balsas	Melodingas tonas, vidutinis greitis, dažnai turintis užslėptą ritmą.	Žemas yra gilus tonas, dažnai lėtas ir švelnus, su daug pauzių
KVĖPAVIMAS	Aukštas negilus kvėpavimas viršutine krūtinės dalimi	Net kvėpuoja vidurine plaučių ertme	Gilus kvėpavimas iš pilvo srities.
LAIKYSENA IR GESTAI	Daugiau įtemptas kūnas, dažnai su ilgesniu kaklu. Dažnai plonesnis (ektomorfiškas) kūno tipas	Dažnai vidutinis (mezomorfiškas) kūno tipas. Gali būti ritmingi kūno judesiai lyg klausantis muzikos. Galva gali būti pakreipta į šoną, tarsi į "telefono" poziciją.	Apvalūs pečiai, galva žemai, atpalaiduoti raumenys, tonas, gali gestikuliuoti ties pilvu.

Kinestetinė sistema – ji susideda iš mūsų vidinių ir išorinių lietimų pojūčių ir kūno supratimo. Įsivaizduokite liečiant ką nors arba jaučiantis laimingu.

Vizualinė sistema – tai kaip mes kuriame mūsų vidinius paveikslus, svajojame. Įsivaizduokite, kad žvalgotės vienoje iš savo mėgstamiausių vietų arba fotografuojate gerą atostogų pajūrį.

Auditorinė sistema – tai sistema, kuri naudojama klausantis vidinės muzikos, kalbant su savimi arba kai perklausome kitų žmonių balsus. Įsivaizduokite draugo balsą arba savo mėgiamą muziką.

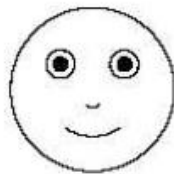
Oflakatorinė sistema – tai sistema, kuri susideda iš kvapų prisiminimo.

Gustatorinė sistema – tai sistema, kuri susidaro prisimenant ir kuriant skonius.

Perteikimo sistemos, kurias mes naudojame, pasireiškia per mūsų kūno kalbą, laikyseną, kvėpavimo ypatumus, balso toną ir akių judesius. Jie žinomi kaip informacijos signalai. Kalba, kurią mes naudojame, pasiūlo signalus, kurie atitinka mūsų naudojamą perteikimo sistemą.

Akių judesiai

Ryškus regimasis vaizdas



Mintyse kuriami vaizdiniai

Mintyse atkuriami vaizdiniai



Kuriami garsai



Atkuriami garsai



Kinestetikas
(Jausmai ir kūno jutimai)



Audiatinis digitalikas
(vidinis dialogas)



Pastaba: akių judesiai, kai žmogus žiūri į kitą asmenį

Tavo vidinis balsas

Tai ką mes sakome sau, įtakoja mus. O galbūt jūs niekada nekalbate su savimi?

Kartais jūsų vidinis balsas padaro daugiau žalos nei gero. Mes sau sakome, kad mes negalime arba mums nederėtų, etc. Galbūt atpažinsite, kai kuriuos iš žemiau pateiktų pavyzdžių.

Jeigu jūs sau sakote: Meskite sau iššūkį, pavyzdžiui:

Šios treniruotės niekada gerai nepraeina.	Ar kada nors buvo treniruočių, kurios praėjo gerai?
Aš turėčiau tai padaryti.	Kas atsitiktų, jei nedaryčiau?
Aš toks/tokia pavargęs (-usi).	Ką aš tokio darau, kad jaučiuosi pavargęs?
Ji nemėgsta mano kompanijos.	Ko ji nemėgsta manyje?
Ugdytis sveikos gyvensenos įgūdžius yra sunku.	Kaip gali būti sunku ugdytis sveikos gyvensenos įgūdžius?

Trys faktoriai, kurie skatina ir yra pagrindas mūsų gyvenimo

Kas skatina jus daryti tai, ką darote? Kas tvarko jūsų gyvenimą? Ar yra žmogiškųjų faktorių, kurie įtakoja tai ką mes darome?

Anthony Robbins kalba apie tris faktorius:

Išvenkite skausmo

Noras išvengti skausmo yra bazinė žmonių charakteristika. Kada tai įtakoja jūsų elgesį.

Pvz.: jūs studijujete dieną prieš egzaminą ir gailitės, kad atidėiojote mokymąsi kelias savaites. Jūs norite išvengti nesėkmės skausmo, taigi jūs smarkiai mokotės paskutines minutes.

Malonumas

Patirti kiek įmanoma daugiau malonumo yra viena bazinių žmonių charakteristikų. Jūs galite turėti malonumą iš trumpo ir ilgo proceso.

Pvz.: dažnai žmonės pasirenka malonumą po trumpalaikio proceso vietoj apdovanojimo (pasiekimo) po ilgalaikio. Smagiau sėdėti namuose ir žiūrėti televizorių nei sportuoti sporto salėje, mokyti sveikos mitybos paslapčių arba atlikti sudėtingą atsipalaidavimo pratimą.

Asmeninis paveikslas

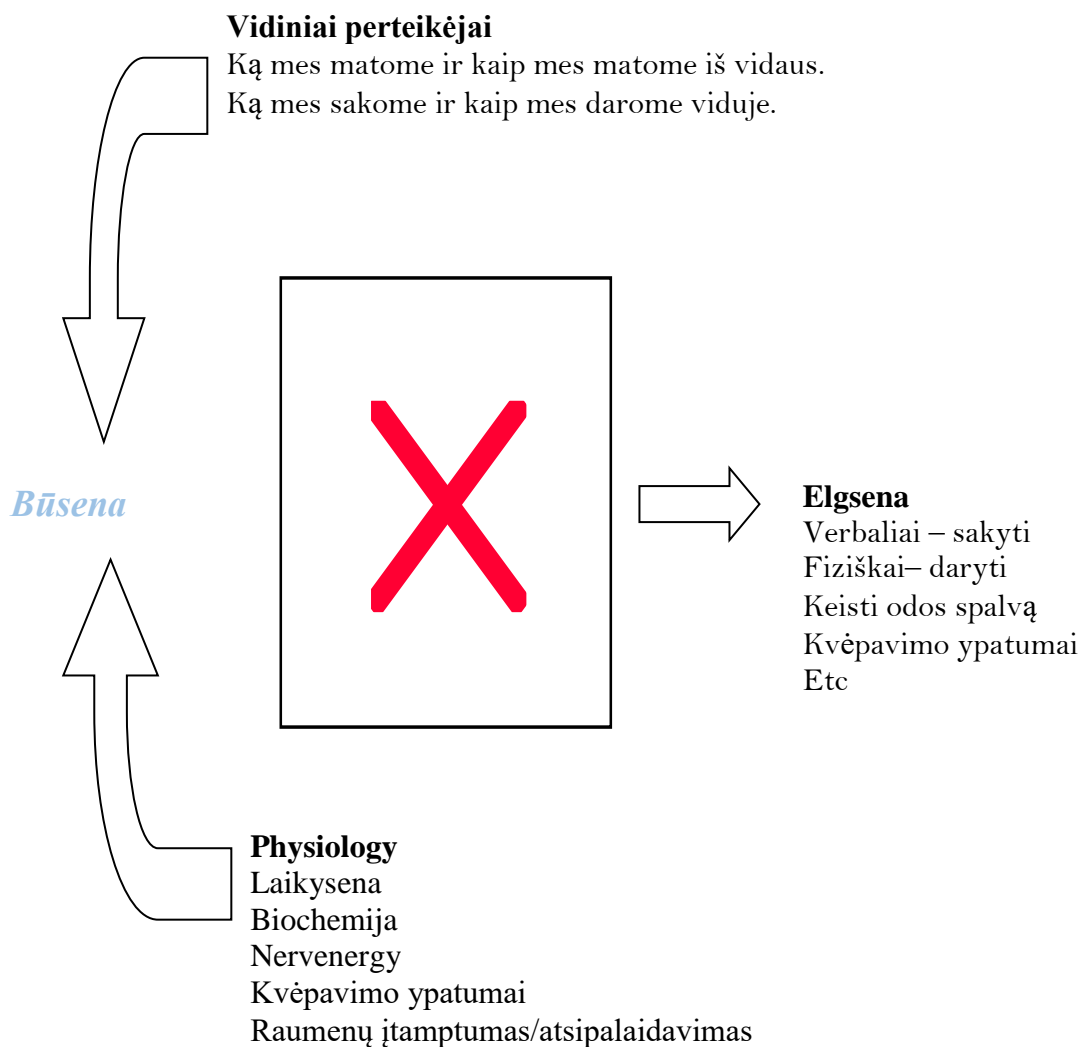
Ar jūs žiūrite į save kaip į asmenį, atsakingą už jus patį ir jūsų aplinką? Ar jūs į save žiūrite, kaip į auką to kas vyksta ir kad aplinka jus kontroliuoja? Žmonės, kurie gerai jaučiasi savo kasdienėje

veikloje, žino, kad tai kas vyksta, neapsprendžia jų jautimosi gerai ar sėkmės – tai yra asmeninė interpretacija to kas vyksta.

Visi šie faktoriai įtakoja mūsų sprendimus!

Žodžių galia

Bet.....	→	Ir
Tu	→	Aš.....
Daryčiau	→	Darysiu
Bandau	→	Darau
Kažkas	→	Tai...



VI TEMA. COACHING'AS

Coaching'as

Kur aš esu šiandien?
Kur norėčiau būti?
Kas mane apsaugotų?
Kokių resursų mums reikia, kad pasiekti savo tikslų?



Coaching'as nagrinėja kaip nueiti nuo A iki B

Kertiniai coaching'o asmenys

Santykiai – Rezultatai – Resursai

Santykiai – sukurti santykius, kurie grįsti pasitikėjimu su žmogumi, kurį jūs coaching'ate.

Rezultatai – Visada dirbkite siekdami aiškių ir apibrėžtų rezultatų.

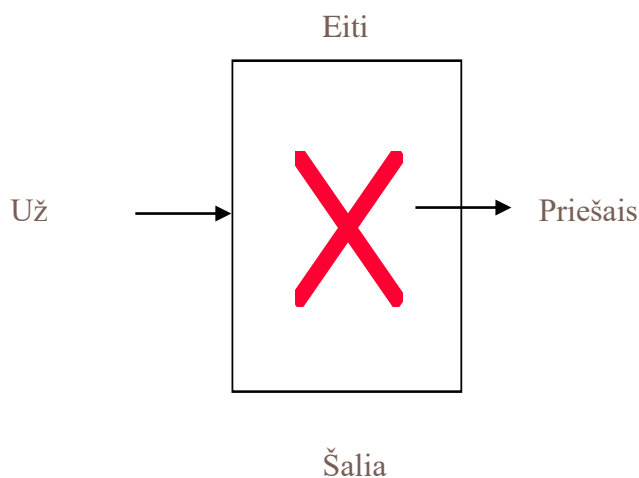
Resursai – pabrėžkite pozityvius, resursus, kuriuos turite ir galite pasiekti

Atskirkite turinį ir procesą

Svarbiausia coaching'o dalis yra tai, kad procesas juda į priekį – kad asmuo, kurį jūs coachinate daro progresą. Coaching'as dažnai gali būti be specifinio turinio, t.y. kad jums nebūtina žinoti daug apie asmenį ir situaciją, tam kad judinti procesą į priekį naudojant coaching'o metodus.

Kur jūs esate, kai coachin'ate?

Už, šalia ar priešais?



Pradinė coaching'o pozicija yra eiti šalia asmens, kurį coachin'ate – sekti ir padėti, „laikyti už rankos“ ir leisti žmogui eiti pačiam/pačiai.

Kartais situacija reikalauja, kad jūs kaip coacher'is eitumėte priekyje rodydami kelią, „štai kur mes einame“ tam, kad asmuo pasiektų, ko jis/ji nori.

Kartais jūs kaip coacher'is galite pasirinkti eiti už – stumti asmenį pirmyn „tai turi būti padaryta“, ir būkite konkretūs kalbėdami apie tai, kas turi būti padaryta.

Coaching'o metu įgyvendinamos keturios NLP bazinės prielaidos:

1. mes visi turime resursus, kurių reikia.
2. mes visada renkames geriausia, ką galime.
3. visos elgsenos turi pozityvią intenciją.
4. jeigu nori suprasti, imkis veiksmų!

Klausymasis

Atrodo, kad lengva klausytis. Tačiau klausytis savo kliento atidžiai ir atsargiai be vertinimo, interpretacijos ar iškraipymų – tai didelė patirtis. Yra keturi klausymosi lygiai:

1. Girdėti

Tai labiausiai paviršutiniškas klausymosi lygis. Kai girdi kitą žmogų, fiksuoji garsą. Jūs galite girdėti kažką kalbant, tačiau galvoti apie kitką ar daryti kitką. Jums nereikia skirti dėmesio/pastangų, tam kad girdėti. Coacher'is niekada nedirba šiame lygmenyje.

2. Klausyti (Listen to)

Kitas kliento klausymosi lygmuo yra su klausimais mintyse, „Ką man tai reiškia“. Klausymasis remiasi jūsų asmenine patirtimi, bet kažkieno kito patirtis trikdo jūsų atmintį. Tai „kasdienis“ klausymasis, kuris veikia kasdieniuose pokalbiuose, bet ne coaching'e.

3. Klausytis (Listen for)

Trečias lygmuo yra kažko klausymasis kliento pokalbyje. Coacher'is gali turėti specialių minčių ir stengtis išrūšiuoti informaciją, tam kad ją vertinti. Tuomet coacher'is yra užsiėmęs vidiniu dialogu.

4. Sąmoningas klausymasis

Sąmoningas klausymasis yra gilus klausymasis su aukštu vertinimu ir vidiniu dialogu. Tai lygmuo, kur intuicija veikia geriausiai.

Trys sąmoningo klausymosi priešai:

- **Vidinis dialogas** – kai jūs klausotės savęs, jūs negalite girdėti kliento. Leiskite klientui kalbėti su jumis vietoj to, kad jūs kalbėtumėtės su savimi.
- **Raumenų įtempimas** – sunku klausytis, jei kūnas įsitempęs. Svarbu, kad jūs, kaip coacher'is, jaustumėtės patogiai.
- **Fokusuoti savo matymą** – jūsų smegenys yra labiau atviros ir priimančios, jei naudojate visą matymo lauką ir praplečiate savo perspektyvą. *(Daugiau apie Klausymąsi skaitykite I skyriuje).*

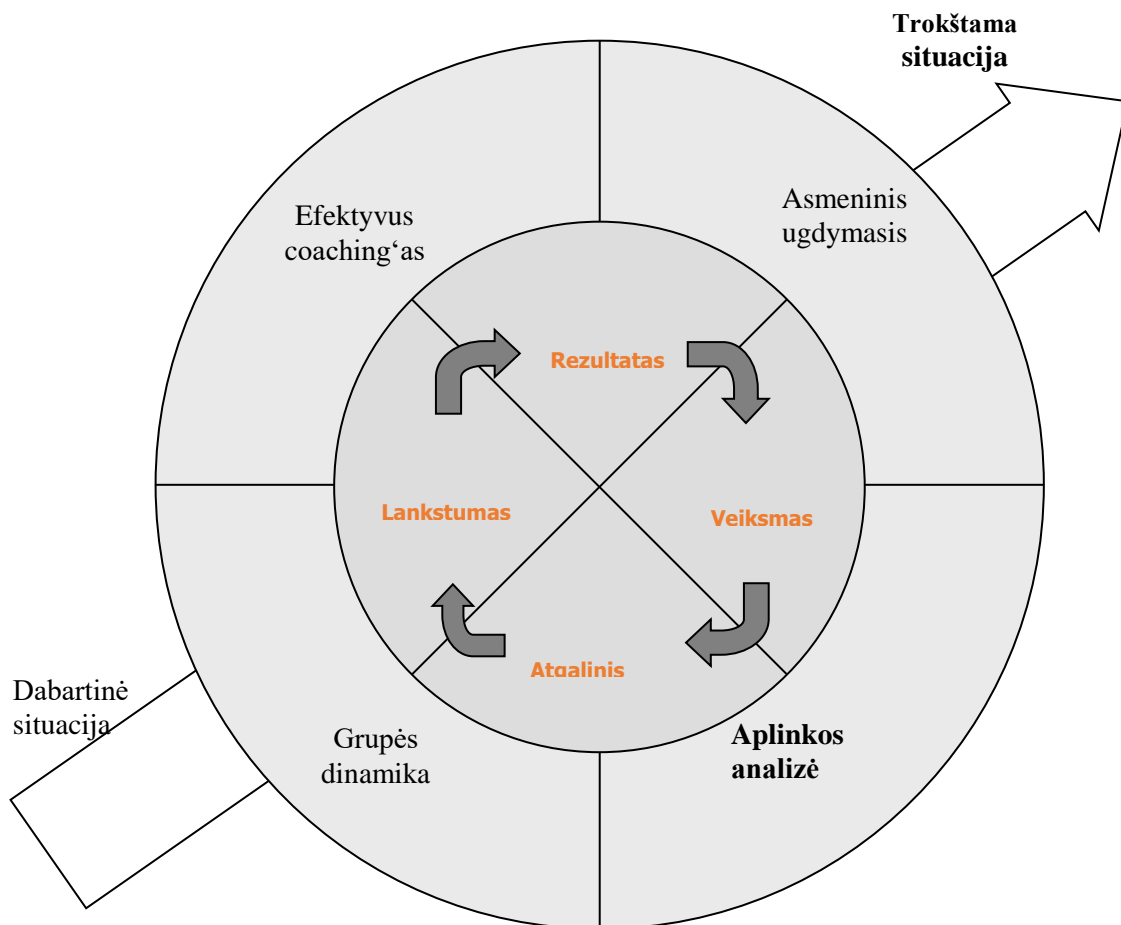
Faktas ir problema

Atskirkite faktus ir problemas. Jos labai skiriasi viena nuo kitos. Šito dalyko neaiškumas gali sukelti jums labai daug streso. Faktas tiesiog yra. Tai kažkas, ką jūs turite priimti ir susitvarkyti su juo geriausiu būdu, pvz.: oras. Jūs nenusimenate ir nediskutuoiate dėl fakto. Iš kitos pusės problema yra tai, ką galite išspręsti. Ji sprendžiama jūsų proto ir fantazijos pagalba.

Gyvenime svarbu žinoti skirtumą tarp faktų ir problemų, tam kad nenusiminti ir nepergyventi dėl dalykų, kurių negali įtakoti. Filosofas John Bumhams teigia, kad „jei nėra alternatyvos, nėra ir problemos“

Prieš nusimenant dėl kažko, kas nutiko ar nenutiko, paklauskite savęs, ar tai faktas, ar problema. Dalykai, kurie jau įvyko, visada yra faktas. Vienintelis galimas variantas tai įtakoti yra įtakojimas pasirenkant interpretaciją arba susidorojimo būdą. Svarbiausias dalykas šiuo metu yra tai, ką jūs darote šiuo metu, o ne tai, kas atsitiko, kieno tai kaltė ir ką galėjote padaryti kitaip.

Sėkmingas coaching'o modelis



"Tam kad įgyvendintum svajonę, tu turi turėti svajonę įgyvendinti"- Mark Victor Hansen.

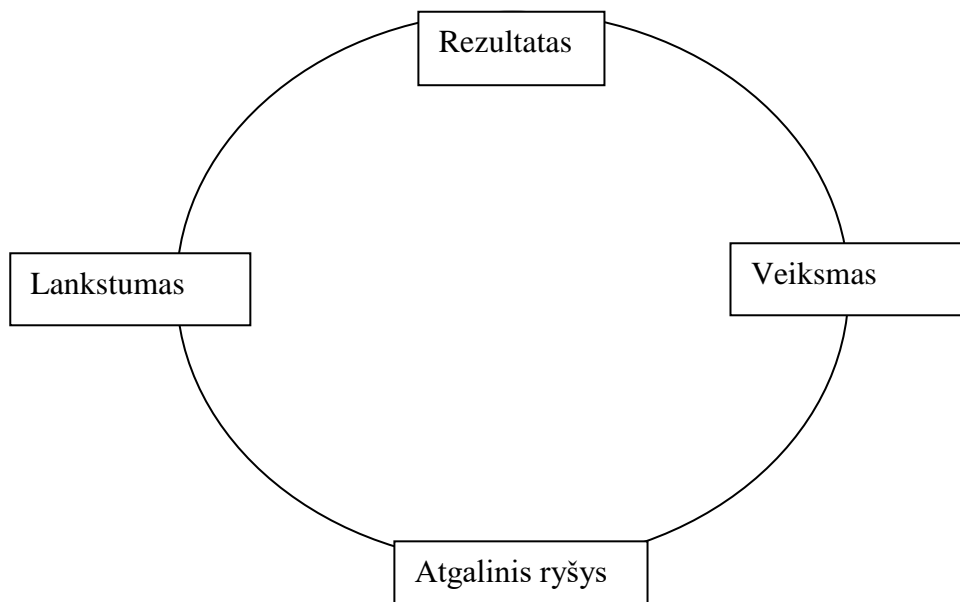
Pasekmės (rezultatai):

Yra devyni klausimai, kuriuos turi užduoti dirbdamas su pasekmėmis (rezultatais). Kai juos permąstai, pasekmės tampa realinėmis, pasiekiamomis ir motyvuojančiomis.

- **Pasekmės yra išreiškiamos pozityviai.** Pozityvus šiuo atveju reiškia, kad yra orientuota į tai, ko nori, o ne tai, ko vengi.
- **Kontrolė.** Ar galite pradėti (įkvėpti) ir išlaikyti pasekmes. Kiek jūs kontroliuojate? Ką jūs galite padaryti ir ką kiti gali padaryti, kad pasiektumėte norimus rezultatus.
- **Ypatumai.** Kur, kada ir su kuo? Kur būtent jūs norite rezultatų? Kada jūs jų norite? Jūs galite susidurti su termino pabaiga.

- **Įrodymai.** Kaip jūs sužinosite, kad jums sekasi? Svarbu yra žinoti, kad jūs pakeliui link savo rezultato. Kai nusistatote sau rezultatą, turite sugalvoti, kaip jūs matuosite progresą, kurį padarote. Kada jūs žinosite, kad pasiekėte savo rezultatą?
- **Resursai.** Kokius resursus turite ir kokius jūs dar turite gauti? Išvardykite resursus, objektus, žmones, vaidmenų modelius, asmenines savybes, pinigus, kurių jums reikia.
- **Ekologija.** Kokios yra plačios pasekmės? Kaip žmonės bus įtakoti nuo jūsų rezultato? Ką turite duoti, kad pasiektumėte tai, ko norite? Kas dar gali nutikti, kai pasieksite savo rezultatą?
- **Kaip jūsų rezultatai papildo vienas kitą? Ar tai atitinka kitus jūsų planus, kuriuos turite?**
- **Identifikuoti.** Ar šis rezultatas palaiko tai, kas jūs esate?
- **Siekite jo!**

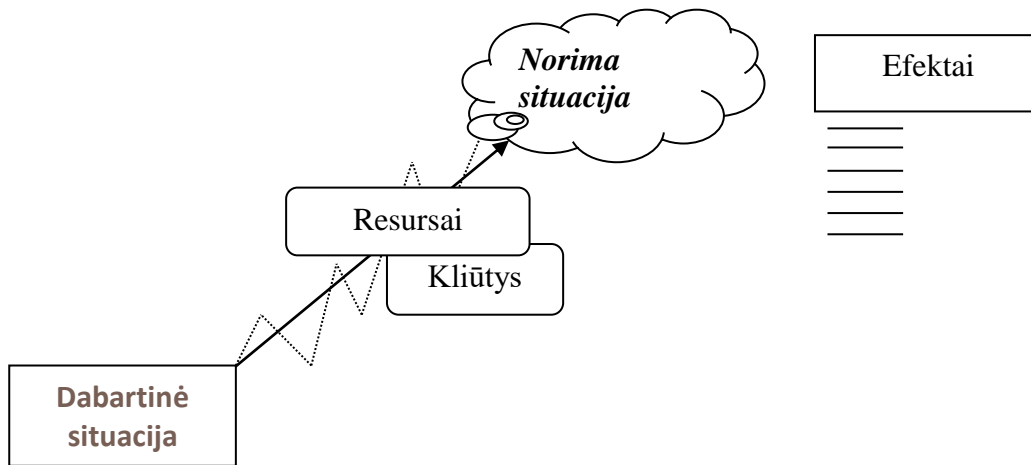
Rezultato modelis



6 žingsniai pasiekti rezultatus:

- Įvardinkite rezultatą (Ką jūs norite pasiekti)
- Užrašykite jį (kiek įmanoma tiksliau)
- Minčių lietaus pagalba (subrainstorminkite) veiklas (kas turi būti padaryta, kad tai pasiekti?)
- Sudarykite prioritetus (kas yra svarbiausia?)
- Veikite dabar!
- Padarykite ką nors kiekvieną dieną! (užsispyrimas ir lankstumas)

NÖHR/NÖHRE



NÖHR modelis yra progresyvus coaching'o metodus, kuris padeda jums ir jūsų klientui pasiekti rezultatus. Modelis yra praktiškas ir konkretus.

Jis aiškiai parodo, kas turi būti padaryta, kokie yra poreikiai, kokios kliūtys kelyje ir kokios pasekmės pasiekus savo rezultato.

Atskiros modelio dalys yra svarbūs NLP elementai. Šis modelis yra sėkmingo, rezultatyvaus coaching'o pagrindas. Jūs galite jį naudoti skirtingais būdais, atsižvelgiant į kontekstą ir tai, ką jūs norite pasiekti.

Pavyzdžiui, jūs galite tiesiogiai eiti prie norimos (trokšamos) situacijos (ką norite pasiekti?); palyginkite tai su dabartine situacija (jūs esate šiandien čia su manimi...); tam, kad pasiektumėte rezultatus, reikia atlikti veiksmus (ką mums reikia padaryti?); kelyje siekiant savo tikslų, reikia resursų (kokių resursų jums reikia?); jūs taip pat susidirsite su kliūtimis, kurios pastos jums kelią link rezultato (kas jus stabdo?); paverskite kliūtis resursais. Taip pat svarbu atkreipti dėmesį į veiksmus įtakojančius jus ir kitus žmones siekiant rezultato.

NÖHRE modelis gali būti naudojamas tiesiogiai pokalbio metu arba užrašomas ant popieriaus. Jūs galite jį naudoti susitikimų metu tam, kad sustruktūrizuotumėte susitikimą ir neatitolti nuo temos. Jis taip pat gali būti naudojamas tam, kad įtakotumėte jūsų kaip coacher'io statusą.

Suvokimo pozicijos

Labai naudingas gebėjimas yra žiūrėti į situaciją iš skirtingų perspektyvų. NLP suteikia tris tokias perspektyvas, vadinamas suvokimo pozicijomis.



Aš-pozicija: jūs galite žiūrėti į situaciją iš savo asmeninės perspektyvos; žiūrėti į daiktus per savo akis, girdėti savo ausimis ir jausti savo kūnu.

Kito-pozicija: jūs galite svarstyti, kaip atrodytų, girdėtusi, jaustusi iš kito žmogaus perspektyvos, kito žmogaus akimis, ausimis, kūnu.

Stebėtojo-pozicija: jūs žiūrite į situaciją, tarsi visiškai nepriklausomas stebėtojas, neturintis jokio personalinio įsitraukimo.

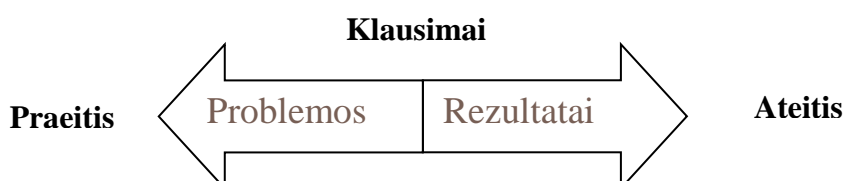
Pabandyk „įstatyti“ save į šias pozicijas reiškia suvokti naujas galimybes pakeisti elgesį tam, kad keistumėte situaciją.

Galvoti rezultatais ar problemomis

„Rezultato mąstymas“ arba orientacija į rezultatą reiškia sprendimą ko jūs norite esamoje situacijoje ir greitu metu; mąstymas rezultatais – pagrindinės krypties ir gyvenimo tikslo turėjimas. Priešingas „rezultato mąstymui“ yra probleminis mąstymas orientuojantis į tai kas yra negerai. Dauguma žmonių pasimeta problemų labirinte, ieškodami priežasčių, kaštų ir pasekmių, klausdami klausimų kaip pvz.:

- Kas yra blogai?
- Kiek laiko tai jau tęsiasi?
- Kada tai prasidėjo?
- Kas dėlto kaltas?
- Kodėl problema vis dar neišspręsta?

Klausimai formuluojami apie praeitį ir ateitį. Problemos yra sudėtingos, todėl kad jos įtakoja mąstymą ir tai verčia mus jaustis blogai ir mažiau išradingais bei sumaniais.



Daug patogiau galvoti apie problemas orientuojantis į rezultatus.

- Ką norite pasiekti?
- Kur ir kada norite tai pasiekti?
- Kokias tai turės pasekmes?
- Kokius įrodymus/išteklius jūs turite surinkti šiam rezultatui pasiekti?
- Kokių išteklių jums reikia?
- Ką turite padaryti tikslui pasiekti?
- Tokie klausimai parodo platesnes perspektyvas ir daugiau galimybių. Jie orientuoja į veiksmus ir norimą statusą ateityje. Naudokite klausimus kurie prasideda su: kas? kaip? ir kada? Venkite klausimų kurie prasideda kodėl?


Neverbalinės komunikacijos svarba

Kaip buvo rašyta pirmame skyriuje, Mehiran & Ferris 1967 m. atliko tyrimą, kuris parodė, kad žmonių komunikacija susideda iš:

- **žodžių 7 %**
- **balso 38%**
- **gestų 55 %**

Sėkminga komunikacija

Sėkmingos komunikacijos modelis

- Ką norite pasiekti? (rezultatai ir nuoširdūs ketinimai)
 - Sukurkite reputaciją pritaikant kūno kalbą ir gestus
 - Papildykite reputaciją atitinkamu balsu tonu ir kvėpavimu.
 - Pritaikykite VAK (matymas, klausymas, jautimas) prie kalbos ir akių judesių
 - Suderinkite vertybes ir išankstines nuostatas
 - Atkreipkite dėmesį į grįžtamąjį ryšį, kurį jūs gaunate
 - Kada pasieksite norimus rezultatus?
- 

Sakoma, kad neįmanoma nebendrauti. Mes visuomet komunikuojame koku nors būdu, sąmoningai ar nesąmoningai. Svarbu tai ar mes pasiekiamo tai ko norime galutiniame rezultate.

Viena iš NPL nuostatų yra:

Bendravimo esmė yra atsakymas, kurį tu gauni

Nesvarbu ar tu sutinki ar ne, sėkmingi komunikatoriai tiki šia nuostata ir ją naudoja. Jie taip pat yra įsitikinę nuostata, kad:

Žemėlapis tai nėra visa teritorija

...ir remiantis tuo...

Siuntėjas ir gavėjas negali patirti tiksliai tų pačių dalykų komunikacijos procese. Mes pritaikome žinią, kurią gauname savo vidiniam „žemėlapiui“, t.y. ankstesnei patirčiai ir filtrui, kurį naudojame informacijai išrūšiuoti.

Kaip jūs apsisprendžiate tikėti savo galimybėmis patobulinti savo komunikavimo įgūdžius?

NLP susideda iš daugybės komunikacijos modelių ir įrankių. Tik nuo jūsų priklauso ar jūs tai panaudosite.

Reputacija



Mes kuriame santykius savo veiksmais ir mąstymu. Norint būti įtakingam bet kuriuose santykiuose mums reikia atitinkamos reputacijos. Reputacija yra santykių kokybė ir abipusė įtaka bei pagarba tarp žmonių. Tai nėra „viskas arba nieko“ kokybė, kurią jūs turite ar ne, egzistuoja tam tikri reputacijos lygiai. Asmuo, kuris neturi reputacijos, kol ją pelnys turi sukurti gerus santykius su kitu asmeniu, kad abu turėtų tam tikrą

padėtį. Reputacija yra natūrali.

NLP suteikia įgūdžius susikurti pagarbūs ir abipusiai įtakingus santykius, įtvirtinant reputaciją skirtinguose neurologiniuose lygiuose. Reputacija atsiranda užimant antrąją poziciją. Kuomet mes užimame antrąją poziciją mes norime pabandyti suprasti kitą žmogų *iš jo pusės*. Proceso metu mes galime suprasti, kad jei mes būtume žinoję ką jie žino, būtume patyrę ką jie patyrė ir norėję ko jie nori, tuomet mes turbūt būtume pasielgę taip kaip jie. Netgi iš mūsų perspektyvos (pirmoji pozicija), jų elgesys gali atrodyti keistas. Tai nėra jų elgesio pateisinimas, bet tai nepadaro elgesio suprantamo.

- Patenkinantys santykiai yra kuriami reputacijos. Kaip pelnyti reputaciją?
- Parodant išskirtinį dėmesį kitam asmeniui.
- Domintis kas jie yra ir kaip jie mąsto.

- Būti pasirengusiam matyti pasaulį jų akimis.

Kaip ir reputacija, pasitikėjimas yra kuriamas santykiuose. Kaip bebūtų, įmanoma pasitikėti kažkuo, nepaisant to, kad kiti nepasitiki tavimi. Vėlgi, kaip ir reputacija, pasitikėjimą turi arba neturi. Yra pasitikėjimo laipsniai. Brandaus pasitikėjimo santykiai gali būti tik tarp dviejų stiprių žmonių. Jei reputacija gali būti kuriama iš karto, pasitikėjimui reikia laiko. Santykiai, grįsti brandžiu pasitikėjimu yra tinkamiausi santykiai.

PIRMAVIMAS IR LYDERIAVIMAS

Norėdami susikurti gerą reputaciją ir gerus santykius turite pradėti pirmauti prieš kitą asmenį. Pirmavimas yra tuomet, kai suprantate kito asmens būdą ir pasaulį jo terminais. Tai lygiai tas pats lyg vaikščiotumėt kartu su jais toje pačioje vietoje. Per greitai - ir jie turės skubėti kartu su jumis, per lėtai - ir jie turės sustoti, palaukti. Kiekvienu atveju jie turi įdėti tam tikras pastangas.

Kartą padarius įspūdį kitam asmeniui, susidarius reputaciją ir parodžius kad jūs suprantate iš kur jie yra, jūs turite šansą lyderiauti jiems. Lyderiavimas yra tuomet kai jūs naudojate įtaką kurią įgavote pirmaudami. Jūs negalite vadovauti asmeniui; nebent jis nori būti vedamas. O asmenys, kurie nenori būti vedami, turi būti atitinkamoje pozicijoje. Išplečiant metaforą, jei vieną kartą jūs žengėte koja kojon su kuo nors ir jie jautėsi komfortabiliai, jūs galite pakeisti savo žingsniavimą į tokį, kuris jums labiau tinka ir jie pasiduos jūsų vadovavimui.

SUDERINAMUMAS IR NEATITIKIMAS

Jūs turite sukurti reputaciją per suderinamumą. Suderinamumas tai tuomet, kai jūs pakartojate ir papildote kito žmogaus aspektus. Tai ne kopijavimas, tai daugiau veidrodžio efektas ar šokis. Kai jūs prisitaikote, jūs parodote, kad jūs esate pasirengęs perimti kito žmogaus pasaulio modelį. Jie intuityviai suvokia tai ir jūs galite jaustis lengviau su jais kaip ir jie su jumis.

Suderinamumas elgesio lygmenyje reiškia kito asmens judesių atitikimą palaikant savo identitetą ir integralumą. Tai lyg muzikinis duetas – du žmonės negroja tuo pat metu, jie harmonizuoja sukurti kažką didesnio. Apsidairykite restorane ar vakarėliuose kur žmonės susitinka socialinėje aplinkoje ir pamatysite kad jie intuityviai atkartoja vienas kito kūno kalbą, ypač akių kontaktą. Labai geri draugai dažnai bus pastebėti labai panašiose pozose, o meilužiai spoksos vienas kitam į akis ir dažnai kvėpuos bendru ritmu.

Išskiriami 3 svarbūs elementai elgesio suderinamumo lygmenyje: kūno kalba, balso tonas ir kalba.

Kūno kalba:

Jūs galite įgyti reputaciją atitikdami:

- Kvėpavimo dažnumu,

- Poza,
- Gestais,
- Akių kontaktu,
- Balso tonu,
- Kalbėjimo greičiu,
- Kalbėjimo garsumu,
- Kalbos ritmu,
- Charakteringais garsais (pvz., kosuliu, atodūisiais ir mikčiojimais.) *(Išsamiau apie Kūno kalbą skaitykite I skyriuje)*

Balso tono atitikimas yra labai vertingas sudarant įspūdį telefonu, kur jūs galite turėti tik garsinį kanalą, taigi balso tonas ir žodžiai kuriuos jūs vartojate sudarys įspūdį. Neverbalinis atitikimas yra kur kas galingesnis nei verbalinis suderinamumas. Mes daugiau dėmesio kreipiame į asmens neverbalinį elgesį nei į jų žodžius. Kai dvi pusės konfliktuoja, mes linkę tikėti neverbaline žinutės dalimi. Pavyzdžiui, pasakyta frazė „Kaip miela!“ su patyčia arba „Man įdomu“ kuomet jūsų išvaizda išduoda priešingą nuomonę nei pasakyti žodžiai. Jūs galite nesutikti su kuom nors ir sudaryti įspūdį, kad jūsų kūno kalba atitinka išsakytą nuomonę.

Meta modelis – klausimai, kurie duoda tikslumo ir rezultatą.

Meta modelis buvo pirmasis NLP modelis sukurtas John Grinder ir Richard Bandler. Jie tyrė sėkmingus gydytojus ir kaip jie užduoda klausimus.

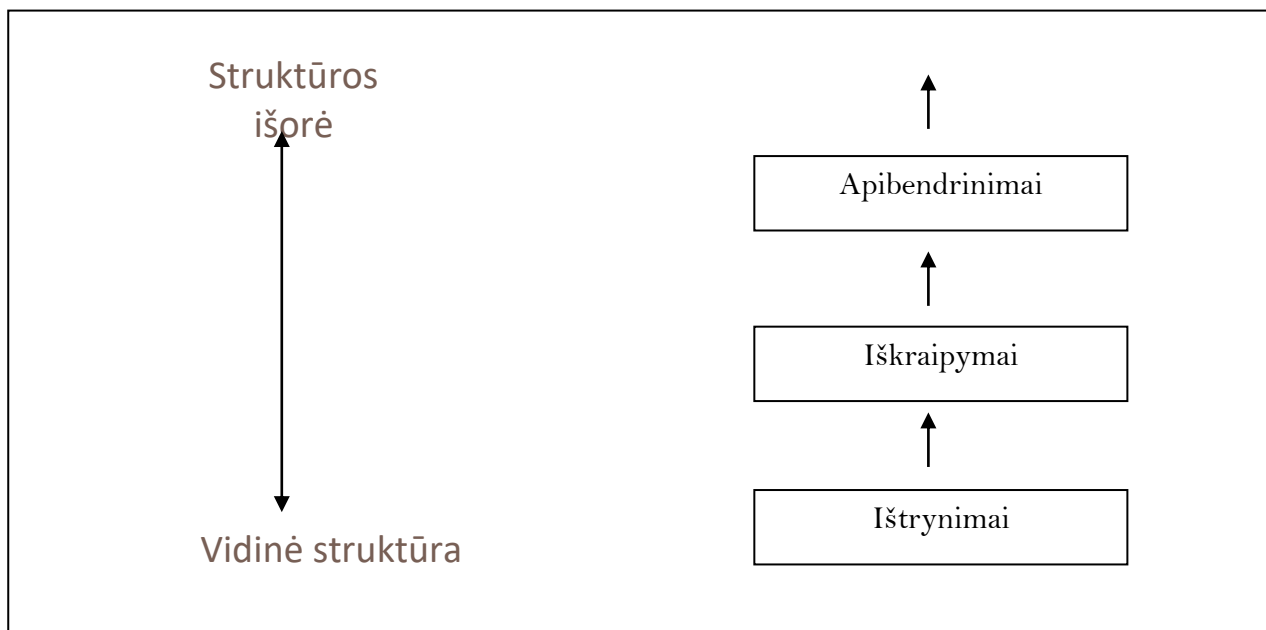
Meta modelis gali būti naudingas:

- Surinkti informacijai.
- Identifikuoti ir praplėsti ribas.
- Parodyti galimybes.
- Išsiaiškinti.

Taip pat:

- išplėsti „žemėlapi“.
- pakeisti suvokimą.
- atrasti išteklių.
- kartu gerai leisti laiką.
- būti nedraugiškais (kai reputacija nenaudojama, meta šablonai).

Tai kuria aiškumą ir supratimą kai bendraujame vieni su kitais. Meta modelis yra ypač įtakingas įrankis coaching'e. Kartais jis vadinamas tikslumo modeliu, nes duoda tikslumą ir preciziškumą bendraujant su klientu.



Mes komunikuojame žodžiais ištrindami, iškraipydami ir apibendrinami gautą informaciją pagal vidinę savo patirties struktūrą. Meta modelis yra kalbos šablonų ir klausimų rinkinys kuris sujungia ištrynimus, iškraipymus ir apibendrinimus kartu su turima patirtimi. Vidinė struktūra susideda iš visų minčių, jausmų, prisiminimų ir patirties, vertybių, kurias mes naudojame kurdami savo „žemėlapij“. Perteikti visa tai žodžiais ir neverbaline komunikacija – išorine struktūra komunikacijos metu yra neįmanoma. Vietoje to protas naudoja tris procesus perversti mūsų „žemėlapij“ į žodžius. Šie procesai yra:

- **Ištrynimai:** smegenys atsirenka informacijos dalis kurios yra pristatomos vidinėje struktūroje. Tačiau trūksta dalies informacijos.
- **Iškraipymai:** informacija yra pakreipiama taip, kaip ribos leidžia ir veda į nereikalingas problemas.
- **Apibendrinimas:** išreikšti visas galimybes pokalbyje reikia daug laiko, net jei mes apibendriname informaciją, kurią perteikiame.

Meta modelis leidžia įžvelgti procesą ir susideda iš klausimų rinkinio kurie susiję su ištrynimu, iškraipymų ir apibendrinimo problemomis.

Pavyzdys

„Aš visiškai sutrikęs...“

→ Kas tiksliai painioja jus?

→ kas būtent dabar jus glumina?

→ Tiksliau, iš kur jūs žinote, kad esate sutrikęs?

Meta modelio santrauka

Ištrynimai

Paprastasis ištrynimasis

Trūksta informacijos

Pavyzdys: „Tai yra svarbu“

Klausimas: atkurkite informaciją klausdami atvirų klausimų. „Kas tiksliai yra svarbu?“

Neapibrėžti referentiški rodikliai

Kažkas nutiko, tačiau neaišku kas tai padarė ir ką tai paveikė.

Pavyzdys: „Buvo padaryta klaidų“

Klausimas: atkurkite informaciją. „kas ką ir kam padarė?“. „Kokios tiksliai klaidos buvo padarytos ir kieno?“

Neapibrėžtas veiksmazodis

Kažkas buvo padaryta, bet neaišku kaip

Pavyzdys: „aš suklydau“

Klausimas: išsiaiškinkite kaip tiksliai veiksmas buvo įvykdytas. „kaip tiksliai tu suklydai?“

Palyginimas

Atliktas palyginimas neaišku pagal kokius standartus

Pavyzdys: „Aš tai padariau netinkamai“

Klausimas: išsiaiškinkite pagal kokius kriterijus palyginimas buvo padarytas. „blogai palyginti su kuom?“

Teisimas

Kažkas yra teisiamas bet neaišku kas teisia ir pagal kokius standartus.

Pavyzdys: „akivaizdu, kad tai nepakankamai gerai“

Klausimas: išsiaiškinkite kas teisia ir pagal kokį standartą. „kas sako kad tai nepakankamai gerai ir pagal kokį standartą?“

Apibendrinimai

Universalai

Žodžiai tokie kaip „visada“, „niekada“, „kiekvienas“, „nė vienas“ naudojami, kai nėra išimčių.

Pavyzdys: „aš visada teisus“

Klausimas: izoliuokite ir abejokite universalu. „Visada?“

Perdėkite. „Taip, tu visada teisus, tu niekada nesi padaręs klaidos, niekada savo gyvenime.“

Gaukite priešingą pavyzdį. „Ar kada nors esi padaręs klaidą?“

Neišvengiamos tono funkcijos

Žodžiai kai „turėtų“, „neturėtų“, „privalėtų“, „neturėtų“ suteikia būtinumo taisyklę

Pavyzdys: „tau neturėtų tai būti sunku“

Klausimas: duokite iššūkį įsivaizduojamoms pasekmėms. „O kas nutiktų, jei taip būtų?“

Iššūkis taisyklei „kodėl ne? O galėtų.“

Pritaikykite „o kas jei“ tipą „įsivaizduok man būtų sunku, kas tada?“

Galimybių tono funkcijos

Žodžiai kaip „galima“, „negalima“, „įmanoma“, „neįmanoma“ nustato taisykles dėl to kas yra įmanoma.

Pavyzdys: „Aš jam negaliu sakyti“

Klausimas: kvestionuokite apibendrintas taisykles ir įsivaizduojamas pasekmes „kas gali nutikti, jei pasakytum?“

Kvestionuokite įsivaizduojamą negalimybę „kas tave stabdo?“

Taikykite „o kas jei“ tipą „įsivaizduokim kad galėtum, kaip būtų tada?“

Iškraipymai

Kompleksiniai atitikmenys

Dvi formuluotės reiškia tą patį, tačiau jos yra skirtinguose neurologiniuose lygmenyse

Pavyzdys: „Ji visada vėluoja, vadinasi jai nerūpi“

Klausimas: kvestionuokite atitikmenį. „kaip tiksliai jos vėlavimas reiškia kas jai nerūpi?“

Duokite priešingą pavyzdį. „Jonas vėlavo, bet jis visiškai įsipareigojęs, ar ne?“

Apsukite tai priešingai. Ar kalbėtojas mano, kad tai veikia atvirkščiai? „tai tu manai kad tas kuriam nerūpi visada vėluoja?“

Paklauskite ar tai tinka kalbėtojui. „Jei tau nerūpėtų, ar tu vėluotum visą laiką?“

Nominalizacija

Procesas turi būti pakreiptas link daiktavardžio

Pavyzdys: „Aš bijau suklysti“

Klausimas: veiksmą pakeiskite daiktavardžiu procesui išreikšti. „Ką darant tu bijai suklysti?“

Minčių skaitymas

Kito asmens vidinė nuostata yra neįrodyta

Pavyzdys: „Jis manęs nemėgsta“

Klausimas: užklauskite įrodymo. „iš kur tu žinia, kad jis tavęs nemėgsta?“

Priešingai minčių skaitymui

Manoma, kad kiti gali (ir turi) skaityti tavo mintis ir elgtis atitinkamai

Pavyzdys: „Jei aš tau rūpėčiau, tu žinotum ko aš norėjau“

Klausimas: paklauskite, iš kur jūs turėjote žinoti. „iš kur man žinoti? Aš neskaitau minčių.“

Priežastinis efektas

Manoma, kad vieno žmogaus elgesys automatiškai įtakoja kito asmens emocinę būklę ir elgesį.

Pavyzdys: „Nuo jo mane pykina“

Klausimas: paklauskite kaip tiksliai vienas dalykas sukelia kitą. „kaip tiksliai jis tave pykina?“

Panaudokite pasirinkimo galimybę. „Tai tave pykina kai jis šalia? Kaip tu norėtum jaustis? Ar norėtum turėti pasirinkimą kaip jaustis?“

Įsivaizduokite, kad asmuo pasirinko jaustis taip, kaip jaučiasi. „Kodėl tu save pykini kai jis šalia?“

Priešingai priežastiniam efektui.

Neužtikrinta atsakomybė yra kaip kitų žmonių požiūrio ir elgesio prielaida

Pavyzdys: „Aš priverčiau jį jaustis blogai“

Klausimas: paklauskite kaip tiksliai vienas dalykas sukelia kitą. „kaip tiksliai tu manai privertei jį blogai pasijausti?“

Panaudokite pasirinkimo galimybę. „Taigi padarei kaip padarei. Ar manai jis galėjo reaguoti kitaip?“

Įsivaizduokite, kad asmuo pasirinko jaustis taip, kaip jaučiasi. „Kodėl tu manai jis pasirinko taip reaguoti?“

Spėjimas

Neapibrėžta prielaida daroma, tačiau išreiškiama ne atvirai

Pavyzdys: „kodėl tu nieko negali padaryti gerai?“

Klausimas: tiesiogiai išreikškite prielaidą. „Tu manai aš nieko negaliu padaryti tinkamai? Aš manau, kad galiu.“

Priimkite prielaidą ir iššūkį ištrynimams ir apibendrinimams. „Kas tave verčia manyti, kad aš *nieko negaliu* padaryti tinkamai?“

Vienas sakinyss gali turėti skirtingas struktūras ir kai kurie šablonai gali būti klasifikuojami pagal skirtingas grupes. Pavyzdžiui, nominalizacijos kartais klasifikuojamos kaip ištrynimai ir laikomos iškraipymais.

Aštuoni patys pavojingiausi žodžiai

Dabar kai žinote 18 pačių galingiausių žodžių įtikinimui, reikia išmokti ir aštuonis pačius pavojingiausius žodžius, kurie garantuoja negatyvią įtaką įtikinėjimu:

1. bet
2. pabandyk
3. jei
4. gali būti
5. turėjo
6. galėjo
7. privalėjo
8. negalima

Bet

Bet: šis žodis neigia viską kas buvo pasakyta iki tol. Pavyzdžiui: „aš noriu tau padėti, bet...“ tai tikrai reiškia, „aš nenoriu tau padėti“. Išmeskite žodį „bet“ ir pakeiskite žodžiu „ir“.

Pabandyk

Pabandyk: šis žodis numato pralaimėjimą. Tai yra subtilus pasiūlymas pralaimėti ir daryti bet ką, kas seka po žodžio. Pvz. “jei tu pabandysi ir tau pasiseks, tau tikrai bus naudos”. Tai tikrai reiškia „aš žinau, kad tikriausiai tau nepavyks, bet jei tu galėtum tai būtų tau naudinga.”

Jeį

Jeį: šis žodis daro prielaidą, kad tu negalėtum. Pvz. “jeį tu nori mane tuo įtikinti...”

Tai reiškia, kad tu nenori būti įtikintas tuo. Tai naudojama žmonių, kurie neturi įtikinamo atsakymo ir tai naudoja kaip silpną užbaigimą. Jeį kada nors naudojote šį žodį, tai nustokite ir įvertinkite ar jūsų užbaigiamoji frazė buvo vertinga ar ne.

Gali būti

Gali būti: šis žodis yra silpnas ir be apsisprendimo galbūt taip, galbūt ne. Tai nieko nepasako. Tai nėra labai negatyvus žodis, tačiau įsitikinkite kad jo nenaudojate tokiu būdu, kad jis atimtų jūsų žinios galią.

Turėjo, galėjo, privalėjo

Turėjo, galėjo, privalėjo: šie žodžiai visi yra būtojo laiko ir gali turėti rimtos negatyvios įtakos įtikinamajai žiniaį. Bendrai jūs norite būti vedantis asmuo dabartyje, taigi jie gali ir veiks būtent dabar. Dažnai šie žodžiai sukuria verkšlenimo atmosferą.

Negalima

Negalima: šis žodis iš neigimo klasės žodžių. Taip kaip žmonės dažniausiai vartoja neigimą, gali iškelti rimtą grėsmę jūsų žinutės įtikinamumui. Sakiniai tokie kaip “jūs negalite naudotis neigimu” verčia jus įsivaizduoti vaizdą neigimo metu ir kažkoku būdu tą vaizdinį paneigti.

Prisiminkite, kai jūs pamatėte motiną su savo vaiku lietingą dieną. Kai ji prieina purviną balą, motina sako “Jonai, neįlipk į balą” ir kas nutinka? Žinoma, vaikas įlipa į balą. Neigimas verčia mus galvoti apie tai, ko nenorime, kad asmuo darytų. Kaip žinote vienas iš svarbiausių įtikinimo elementų yra įvaizdis to ką jūs norite, kad jie darytų. Tokie žodžiai kaip „negalima” sukuria tą vaizdinių kurio jūs nenorite, kad kitas turėtų. Yra keli labai galingi ir kūrybiški būdai neigimui vartoti – tik būkite atsargūs, kad naudotumėte tai tinkamai.

VII TEMA. NLP COACHING'O MOKYMAS – SVEIKOS GYVENSENOS ĮGŪDŽIŲ UGDYMASIS

Daryk tai, ką nori!

Mes žiūrime į ugdymąsi kaip į charakterio savybę kalbant apie žmonių privalumus, talentus ir elgseną. Ugdymąsi apibūdina tokios vertybės kaip kūrybiškumas, savarankiškumas, įgalinimas, drąsa daryti tai, kas, kaip tikima, yra teisinga, nebijoti klysti ir turėti akstiną siekti pokyčių ir tobulėjimo.

Mes tikime, jog iki tam tikro lygio šias savybes turi visi žmonės ir kuo anksčiau pradėjus skatinti šias ypatybes didėja ir visuomenės ugdymąsis.

Dažnai sveika gyvensena siejama su savo sveikatos stiprinimu, sportu, sveika mityba ir pan. Mes sveiką gyvenseną suprantame platesne prasme. Tai požiūris į gyvenimą, dėmesį sutelkiant į galimybes, troškimus ir motyvaciją, kad padaryčiau tai, ką turiu padaryti dabar, pamatyčiau galimybes ir turėčiau gebėjimų jomis pasinaudoti.

Mūsų nuomone, kiekvienas gali sveikai gyventi. Visi žmonės tam turi išteklių ir varomosios jėgos, kuri gali būti išvystyta, jei jie turės pakankamai motyvacinių tikslų. Čia turime omenyje gebėjimus prisiimti atsakomybę, pokyčius ir sugebėti kontroliuoti situaciją.

Sveikos gyvensenos įgūdžių ugdymąsi apibūdina gebėjimai, kurių kiekvienas gali įgyti:

- Gebėjimas imtis veiksmų.
- Kurti rezultatus.
- Prisiimti atsakomybę už save ir kitus.
- Turėti požiūrį, kad viskas įmanoma.

Reikalinga

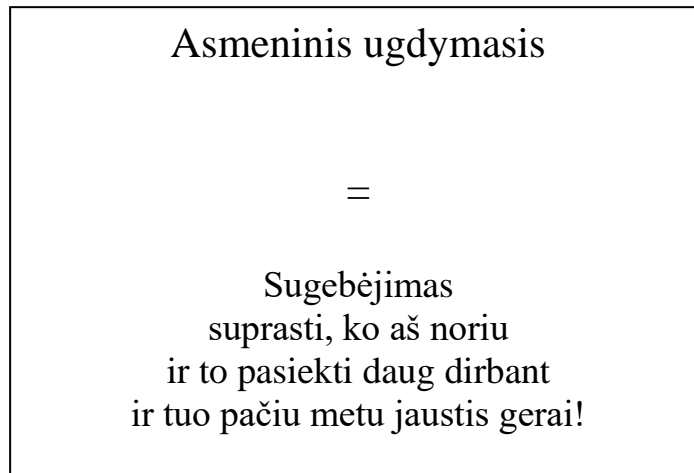
- Varomoji jėga.
- Užsispyrimas.
- Optimizmas.
- Susitelkimas.

- **Veikimas**
- Veiksmas.
- Nusistatyk tikslus, rezultatus.
- Daryk sprendimus.
- Pradėk dabar!

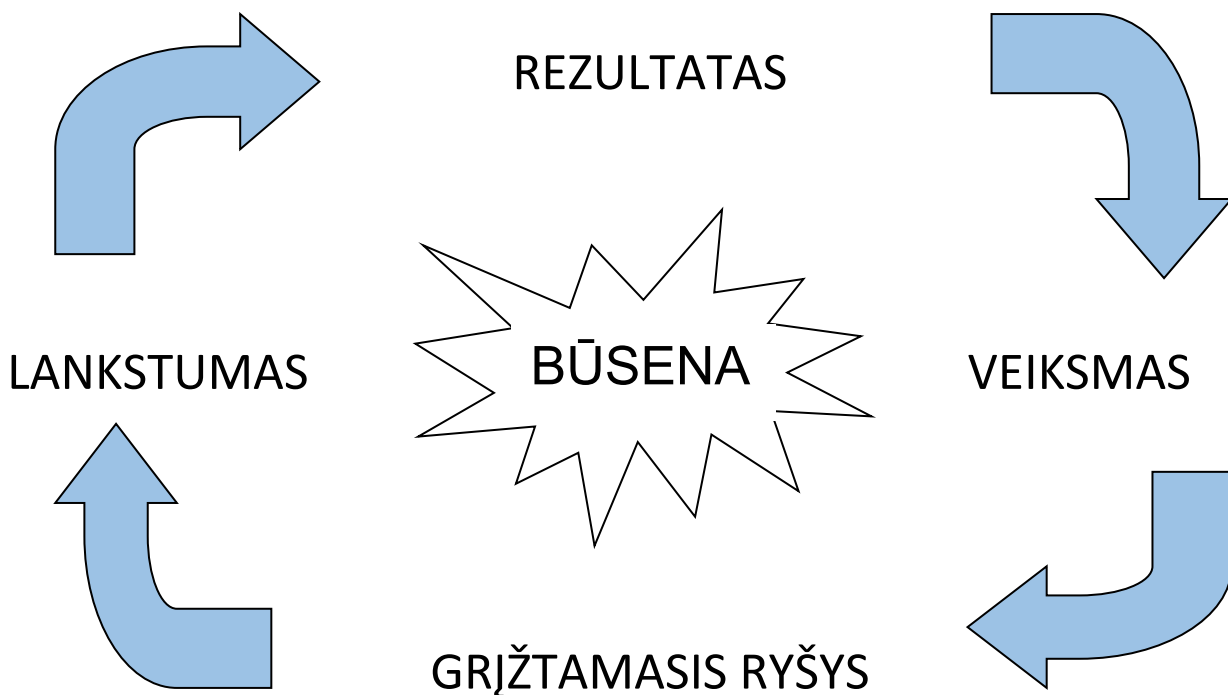
Siekiant rezultatų

- Tikėk, kad tai įmanoma.
- Daryk sprendimus.
- Tikslų pasiekimui susikurk asmeninį sveikos gyvensenos planą.

Asmeninio ugdymosi apibrėžimas



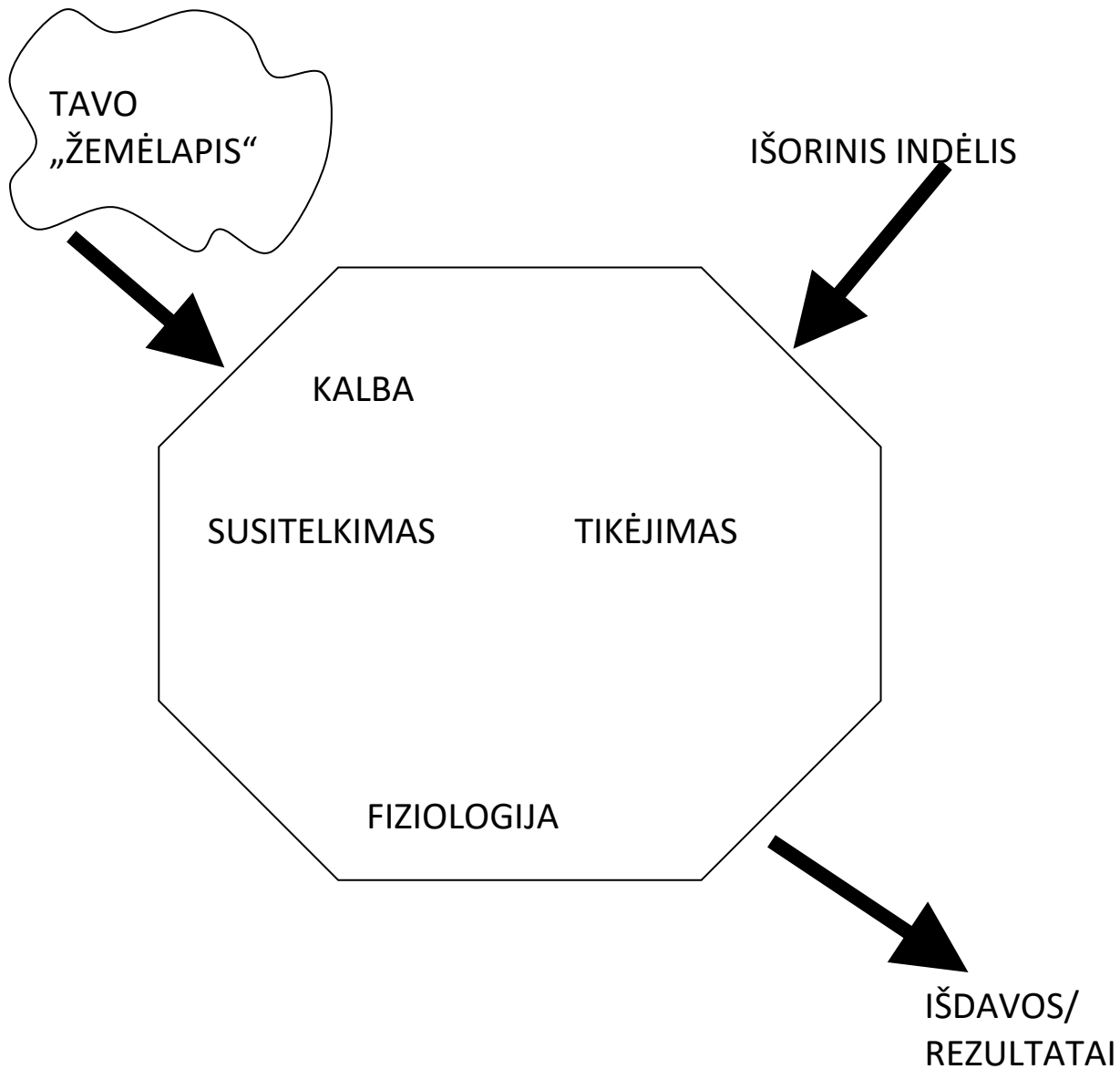
Maksimalios sėkmės formulė



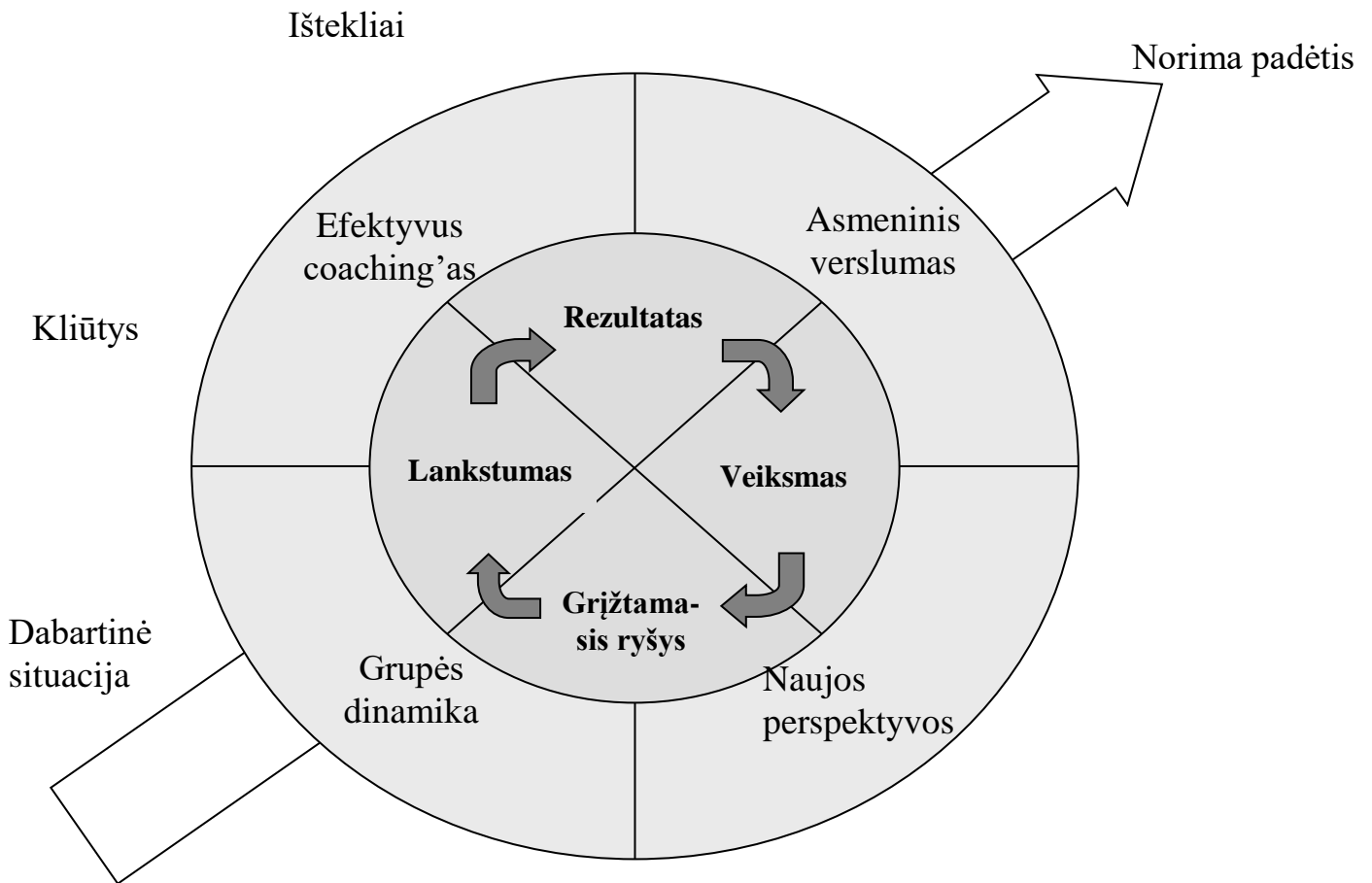
Meistriškumo modelis

Kai išmoksi, kaip tai valdyti, savo gyvenimą galėsi paversti šedevru!

Kada gali išmokyti kitus įvaldyti šiuos gebėjimus– tu tampi profesionaliu sveikos gyvensenos ambasadoriu (coacher'iu)!



Mūsų mentorių (coacher'ių) rengimo metodas – požiūris:



Gauk norimą rezultatą

Norimo rezultato pasiekimas yra svarbus procesas siekiant gauti tai, ko nori iš gyvenimo. Jei tu žinai, ko nori ir imiesi gerai suplanuotų veiksmų to siekdamas, didelė tikimybė, kad pasieksi norimą tikslą. Kai nustatinėji siekiamus rezultatus, svarbu apsvarstyti šiuos dalykus:

Tikslus: Rezultatas turi būti tikslus ir išmatuojamas. Jei gali išmatuoti rezultatą, tai gali sužinoti, kada pasiekei jį ir pasidžiaugti tuo.

Pozityviai suformuluotas: Lengviau pasiekti gerų rezultatų, kai kažko nori, o ne kai nenori. Kontroluok, kuria linkme galvoji.

Laiko tarpas: Laikas svarbu nustatant galutinę datą. Tie, kuriuos labiausiai motyvuoja galutinės datos buvimas, jaučiasi žymiai geriau turėdami nustatytą tikslią datą, kada rezultatas turi būti pasiekiamas.

Pasekmės man ir kitiems: Kai aš pakeisiu savo elgesį tam tikru būdu, tai paveiks mane ir žmones mano aplinkoje. Įsitikink, kokias neigiamas ir teigiamas pasekmes turės pasiektas rezultatas, kai jo sieksi ir kai jį pasieksi. Jei galimos neigiamos pasekmės per didelės, tu neturėsi motyvacijos, būtinos tikslui pasiekti. Jei taip atsitinka, grįžk į pradžią ir reformuluok siekiamą rezultatą taip, kad pasekmės būtų pozityvesnės tiek tau, tiek aplinkiniams.

Kas yra gerai šiandien: Ką tau duoda tai, ką dabar turi? Kurioje situacijoje tai, ką turi, yra naudinga? Ar esi pasiruošęs to atsisakyti? Kaip ruošiesi panaudoti tai, kas yra gera dabar, siekdamas naujo rezultato?

Jei pastebi, kad dabartinė situacija yra tau naudingesnė labiau nei būsimo rezultatas, bus sunku jį pasiekti. Įsitikink, kad esi pasiruošęs atsisakyti to, ko turi atsisakyti.

Ką kiti turėtų daryti: Kai sieki rezultatų svarbu, kad kiek įmanoma labiau įtakotum savo rezultatą. Kuo kiti gali tau būti naudingi siekiant rezultato? Kas yra visiškai nereikalinga ir ką tu iš tikrųjų galėtum padaryti pats?

Ištekliai: Kartais turi pakankamai rezultatui pasiekti reikalingų išteklių, kartais reikia daugiau, pvz., laiko, lėšų, pasitikėjimo ar drąsos. Kokie ištekliai reikalingi siekiant tavo rezultato?

Pirmas dalykis, kurį turiu padaryti siekdamas užsibrėžto rezultato: Kiekviena ilga kelionė prasideda nuo mažo žingsnelio. Koks pirmas žingsnis, kurį padarysi, siekdamas savo rezultato? Galbūt cukraus kiekio mažinimas arbatoje, kavoje; druskos kiekio mažinimas suvartojamame/gaminame maiste, per dieną/savaitę surūkamų cigarečių skaičiaus mažinimas? Tiksliai numatyk tai, kad galėtum žengti pirmą žingsnį be jokių kliūčių.

Aiškūs rezultatas – **Pratimas**

1. Tai mano rezultatas (apibrėžtas, pozityvus ir išmatuojamas)

.....

2. Pasieksiu rezultatą per šį laiką:

.....

3. Kai pasieksiu rezultatą, susidursiu su šiomis teigiamomis ir neigiamomis sau ir kitiems pasekmėmis:

	Teigiamos	Neigiamos
Man		
Kitiems		

4. Ar rezultatas vertas to?

- Taip, žinoma
- Manau, kad taip
- Nežinau
- Tikrai ne

5. Kodėl šis rezultatas man svarbus, ką jis man duoda?

.....

6. Šie ištekliai būtini siekiant užsibrėžto rezultato (laikas, žinios, kompetencija, finansai ir t. t.).

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

7. Įrodymas, kad aš einu tinkama linkme, siekdamas savo rezultato.

Aš ruošiuosi pamatyti:.....

Aš ruošiuosi išgirsti:.....

Aš ruošiuosi pajauti:.....

8. Siekdamas savo rezultato šiuos dalykus padarysiu pirmiausiai:

1.

2.

3.

Aš galiu patvirtinti, kad esu 100 proc. įsitikinęs, kad pasieksiu savo rezultato!*

Parašas

Vieta ir data

* Jei abejoji, grįžk atgal ir padaryk tai dar kartą!

6 žingsniai siekiant rezultato („6 žingsnių raketa“)

Vadovaujantis šiuo būdu beveik kiekvienas gali pasiekti visko, ko nori!

Sunkiausias dalykas yra tiesiog daryti tai. Geriausiai yra, kad mes galime pasirinkti daryti tai, ką norime daryti – kada to tik norėtume!

Aprašymas:

Parodo paprastą 6 žingsnius būdą pasiekti bet ko, ko nori savo gyvenime. Kaip susikurtas modelis konkrečiai veikia praktikoje.

1. Apsibrėžk siekiamą rezultatą

(tai, ką nori *pasiekti*)

2. Užrašyk jį

(kiek įmanoma *aiškiau*)

3. Brainstorm'as („smegenų šturmas“)

(kas turi būti *padaryta* siekiant rezultato? Neatrinkinėk! Tik užrašyk!)

4. Pagal svarbą išdėstyk savo veiklas

(kas svarbiausia? Kokia tvarka?)

5. Pradėk tuoj pat!

(daryk tai dabar!)

6. Kiekvieną dieną padaryk nors truputį!

(užsispyrimas ir lankstumas)

Skirtingi klausimų tipai:

Orientacija į problemą ir rezultatą.

Tikslas:

Garantuoti, kad užduoti klausimai yra progresuojantys ir orientuoja į rezultato ir veiksmų pasirinkimą.

Aprašymas:

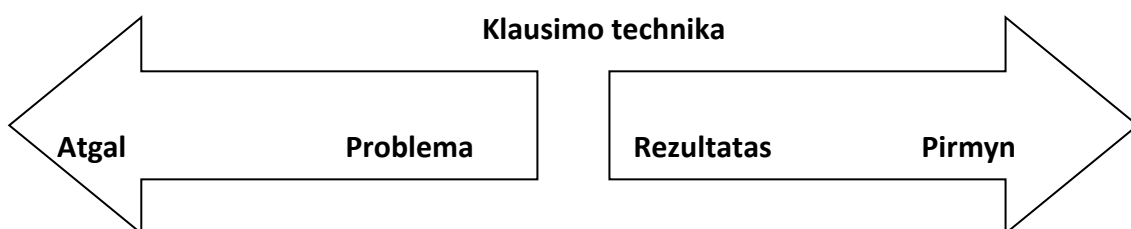
Užduok sau šiuos klausimus ir pastebėk skirtumą tarp 1 ir 2 kategorijos:

1. Kas yra blogai? Kodėl susiduri su šia problema? Kiek ilgai susiduri su šia problema? Kaip tai riboja tave? Nuo kokių veiksmų ši problema tave stabdo? Kieno kaltė, jog tu susiduri su šia problema?

2. Ko tu nori pasiekti? Kur ir kada tu nori to pasiekti? Kai tu tai pasieksi, ką tai duos tau? Kaip tu žinai, kad tai turi pasiekti? Kokie ištekliai būtini norint pasiekti rezultatą? Ką tu darysi siekdamas savo rezultato?

1 kategorija yra pavyzdys į problemą fokusuotų klausimų. Šie klausimai gilina į problemą ir dažnai net didina ją. Klausimai veda atgal ir stengiasi atrasti priežastis, kodėl tu susidūrei su šia problema.

2 kategorija yra pavyzdys klausimų, kurie fokusuojasi į rezultatą. Šie klausimai atveria perspektyvą, parodo galimybes ir veiksmų alternatyvą bei kas turi būti padaryta. Šie klausimai veda pirmyn ir motyvuoja.



Į rezultatą orientuoti klausimai labiau motyvuoja dirbti su jais nei į problemą sutelkti klausimai. Tu pasisemi energijos ir kūrybiškumo, kada esi „apsaugotas“ nuo šių klausimų.

Pratybos:

Kaip tu naudoji šiuos klausimus? Užduodamas juos kitiems ar sau?

Suvok savo ir kitų užduodamus klausimus. Ar jie orientuoti į problemą ar į rezultatą?

Klausymo technika:

Orietacija į prižastį ir sprendimą.

Tikslas:

Įsitikink, jog užduodami klausimai yra orientuoti į ateitį ir sprendimus.

Aprašymas:

Daugeliu atveju visai neįdomu, kodėl dalykai yra tokie, kokie yra. Įdomu tai, kokių mes norime ir ką norime padaryti, kad jie būtų tokie ir būtų.

Tačiau kai kuriais atvejais yra gerai žinoti problemos priežastį, jei priežastis riboja tavo judėjimą pirmyn. Tada svarbu išsiaiškinti priežastį bei dirbti ieškant konkrečių jos sprendimų ir tada judėti pirmyn.

Bet daugeliu atvejų, mums nebūtina žinoti priežasties. Priežastis, kodėl mes tiek daug dėmesio siūlome skirti sprendimams yra ta, kad mes esame kitokie nei daugelis kitų, šiandien atliekančių konsultavimo bei pagalbos funkcijas. Jie dažnai sutelkia dėmesį į priežastis ir nusiskundimus ir mano, kad nieko daugiau negalima padaryti. Mes žinome, kad tai ne tiesa. Tu visada gali surasti ir sukurti naujas galimybes. Mes visada aktyviai orientuojamės į rezultatų sukūrimą ir sprendimų paiešką. Tai darome vadovaudamiesi savo požiūriu ir konkrečiais į sprendimą orientuotais klausimais.

Pritaikymo sritis:

Labai paprastas būdas dirbti su į sprendimą orientuotais klausimais yra visada naudoti klausimus, prasidedančius žodžiais:

-Ką?

-Kaip?

-Kada?

Šie klausimai yra orientuoti į sprendimą („Ką tu nori padaryti? Kaip tu tai padarysi? Kada tu tai padarysi?“).

Priešingi klausimai prasideda žodžiu:

-Kodėl?

Klausimai su Kodėl veikia atvirkščiai. Jie siekia sužinoti priežastis, kodėl dalykai yra tokie, kokie yra, ir pats klausimas skamba labai negatyviai. („Kodėl tu nori padaryti tai?“). Tas, kuriam užduodamas

šis klausimas, stengiasi surasti paaiškinimus, vietoj to, kad sutelktų dėmesį ties tuo, kaip pasiekti rezultatą.

Daugeliu atveju klausimus, prasidedančius su „Kodėl“ galime pakeisti klausimais, prasidedančiais „Ką“ arba „Kaip“. Paprasčiausiai pakeiskite žodį kodėl į ką ar kaip ir suformuluokite klausimus pradėdami nuo jų.

Pabandykite ir pamatysite, kaip tai yra paprasta!

6 žmogaus poreikiai.

6 poreikiai įgyvendinimui:

1. Tikrumas	2. Įvairumas/netikrumas
3. Reikšmingumas	4. Ryšiai/meilė
5. Augimas	6. Pagalba

Kiekvienas turi 6 pagrindinius poreikius, kurie turi būti suformuoti ir realizuoti norint pajusti pilnatvę. Sėkmė be pasitenkinimo lygi nesėkmei. Visas skausmas kyla iš to, jog vienas ar keli poreikiai nėra patenkinami (po skausmo visada atsiranda naujos galimybės).

Patenkinti 1-4 savo žmogiškuosius poreikius yra gerai, bet tu turi patenkinti 5 ir 6 taip pat, jei nori pajusti pasitenkinimą. Jei ne, tu sustoji vietoje.

1. Tikrumas. Išgyvenimo mechanizmai – pagrindinis lygis būtinas funkcionuoti.

To pasiekama per:

Susidarant dienotvarkę, turint tikėjimą ar religiją, būnant sumanesniu nei aplinkiniai žmonės, kontroliuojant žmones, sportuojant, valgant ar vartojant alkoholį, arba tikint, jog „aš visada rasiu sprendimą“, uždirbant pakankamai pinigų, kad niekada daugiau nereikėtų dirbti.

Tačiau:

Visiškas tikrumas lygus nuoboduliui (nėra vystymosi, nėra paskatinimo), taigi mums taip pat reikia...

2. Netikrumas. Įvairovė, pokyčiai, siurprizai, netikėtumai, jaudinimasis, nuotykis

To pasiekama per: Nenuspėjamumas, narkotikai, filmai (pažiūrėk filmą dar kartą, nes esi įsitikinęs, kad jis geras, bet pakankamai jį pamiršai, kad būtum tuo tikras)

Tačiau: Per didelis netikrumas varo tave iš proto (pvz., karjeros ar asmeninių santykių srityje)

3. Reikšmingumas. Jaustis svarbiu, unikaliu, ypatingu, kad tavo gyvenimas turi tam tikrą prasmę, tikslą. 2 būdai turėti aukščiausią pastatą pasaulyje – pastatyti savo arba nugriauti kažkieno kito

To pasiekama per: Turint romaną, smurtą, jėgą, viršenybę, rūkymą, rengimasis „nepakartojamai“, uždirbant xxx sumą pinigų, turint daug įvairių įgūdžių, perkant daugiau „žaislų“ (mašinų, namų), kvalifikaciją, religinius įsitikinimus, daugiau duodant, dalijant užuojautą, darant daug ką kitiems, pasiekiant, išsiskiriant nuo visų kitų.

Tačiau: Per daug reikšmingumo ir tu pralaimėsi...

4. Ryšiai. Kitų meilė, buvimas komandos dalimi, priklausomumo jausmas

To pasiekama per: Intymius santykius, sergant ar sveikstant siekiant gauti dėmesio, vaikai sukuria problemų tėvams, kurias tėvai turi išspręsti, žmonių mylėjimą, ryšio su Dievu, gamta, gyvūnais meditacijos pagalba, jautimą, mylėjimąsi, naminius gyvūnėlius

5. Augimas. Vystymasis, mokymasis, siekimas, judėjimas į priekį. Raida.

To pasiekama per: Praktiką, studijuojant, gyvenime vadovaujantis savo vertybėmis, savęs atradimą, seminarus, įrašus, knygas, užsiėmimus, veikimą, patirtį.

6. Pagalba. Pagalba tiems, kurie tau rūpi, paliekant ką nors reikšmingo po savęs.

To pasiekama per: dalijimasi, davimą, padėjimą, dovanojimą, rėmimą.

Paslaptis, kaip patenkinti šiuos 6 poreikius, yra buvimas komandos dalimi = tada tu padarysi daugiau tiems, kurie tau svarbūs, nei sau.

Tai, kaip tu to sieksi, įgalins arba atims galias iš tavęs.

Sunkiausias žingsnis – pirmas žingsnis