

Samostalno autorsko izdanje
Boris Teodosijević

Predgovor
Prof. dr Višeslav Simić

Dizajn korica
Luka Šujdović

Priprema za štampu
Milan Marinčić

Štampa i povež
NS Mala knjiga+, Novi Sad

Tiraž
500 primeraka

ISBN 978-86-901230-2-5
ISBN 978-86-901230-1-8 (Zbirka)

Boris Teodosijević

NLP U SVAKODNEVNOM ŽIVOTU

Tom I: Tehnike uticaja

Prvo izdanje



Subotica, 2025

PREDGOVOR

Sušтина Predgovora je da se prikažu najbolje osobine kako dela tako i njegovog pisca pa će ovaj početak (možda) izgledati neprimeren jer ću kao Uvodničar prvo pisati o sebi i svojim poslovnim i akademskim iskustvima. Ipak, molim za razumevanje i strpljenje jer to neće biti urađeno u cilju samoveličanja i skretanja sa glavnog zadatka već upravo u cilju usredsređivanja na vrednost i znanja i iskustva g. Teodosijevića kao i na važnost i korisnost njegove knjige, koja je zapravo i udžbenik i vodič kroz, kako bi naš prvi savremeni pro-zapadni prosvetitelj Dositej rekao, „život i priključenja”.

Dakle, kao pisac Uvoda moram da naglasim da sam preko dve decenije ne samo u SAD već i u Latinskoj Americi, Rusiji i Japanu praktikovao veštine poslovnog i diplomatskog pregovaranja i interkulturalnog dijaloga i komunikacije, zaključivanja ugovora, razvijanja biznis i političkih planova, i taktike i strategije njihovog sprovođenja, kao i analize tih procesa, kritike grešaka, popravne retroalimentacije i konačne revizije procesa donošenja odluka i sprovođenja plana u delo. Prelaskom u akademski svet, preko 15 godina u Meksiku, na najvećem i najboljem privatnom univerzitetu Latinske Amerike, ne samo Meksikancima već i studentima na programima međunarodne razmene između Meksika i Evropske Unije, Rusije, Tajvana, Japana, Australije i Kine, predavao sam predmete: Interkulturalni pregovori i komunikacija, Kompetitivna inteligencija i geoekonomija, Međunarodni trgovinski

sporazumi, Pregovaranje i rezolucija konflikata, kao i Osmišljavanje javne politike, Strateška perspektiva, Religije i globalizacija, Tehnike pregovaranja i međunarodna trgovina...

Bio sam proglašen i za Najviše preporučivanog profesora u Školi biznisa i preduzetništva, a i dobitnik studentskog odličja kao Profesor koji inspiriše.

Iako sve ovo može biti protumačeno kao izraz sujete pisca Predgovora ovo treba uzeti samo kao osnovu sa koje ocenjujem delo Borisa Teodosijevića kako bi zaključci Predgovora imali onu težinu i važnost koju Boris zasluži za ovako vrednu i korisnu knjigu, ali još više zbog mogućeg negativnog viđenja same tehnike komuniciranja, ličnog razvoja i psihoterapije poznate pod imenom Neuro-lingvističko programiranje (NLP), kojom se g. Teodosijević bavi.

I akademsko obrazovno delovanje, a još više profesionalno iskustvo, su mi omogućili da zaključim da su skoro sve tehnike uticaja koje Boris sažeto i jasno predstavlja u svojoj knjizi (*mutatis mutandis*) zapravo iste one koje se izučavaju i uvežbavaju i u akademskom kontekstu, a još je važnije naglasiti da se naročito koriste u svetu međunarodnog biznisa i visoke diplomatije. Neki od najcenjenijih pregovarača Zapada su ih u potpunosti praktikovali baš kao neuro-lingvističko programiranje (čak i preko prevodilaca!), a dobro se sećam takvog delovanja (uz njegovu omiljenu tehniku ucene i pretnje nasiljem) pokojnog Ričarda Holbruka tokom (uistinu pseudo i kvazi) diplomatskih aktivnosti sa političarima država nastalih posle uništenja Jugoslavije (ali i u odnosima sa svojim sunarodnicima).

Kritičari NLP-a ove tehnike uticaja nazivaju „pseudonaučnim” i naglašavaju izvor tog pristupa komunikaciji i ličnom razvoju u knjizi pod (zbog loše odabrane reči lakim za podsmeš) imenom „Struktura magije”^[1], a naročito zato što su pojedini pisci tvrdili da te tehnike mogu da izleče čak i kratkovidost i nazebe. Ipak, mora se uzeti u obzir da su sledbenici NLP-a u praksu uključivali i teorije nekih od najcenjenijih naučnika, kao što je Noam Čomski i njegove nalaze na polju Transformacione gramatike.

Očigledno je da se g. Teodosijević niti bavi magijom niti lečenjem očnih bolesti već onim najkorisnijim tehnikama ovog pristupa onome što je i suština NLP-a: komunikacija i lični razvoj, i to u svrhu (u ovoj knjizi) uspeha i dobrobiti u ličnom životu. Stoga je važno naglasiti ne samo korisnost pažljivog i promišljenog čitanja i razumevanja teksta već i njegovu jednostavnost i pristupačnost prosečnoj osobi suočenoj sa izazovima savremenog dinamičnog života.

Boris nije formalista i fanatični sledbenik tvrdokornih zastupnika NLP-a već je atraktivni i ubedljivi instruktor onoga što su najkorisniji aspekti svega što se smatra dostignućima NLP-a na poljima marketinga, pregovaranja, menadžmenta, personalnih odluka, i sl, a u slučaju ove knjige to je snalaženje i uspeh u svakodnevnom životu čoveka.

Neke od važnih karakteristika ove knjige, tj. samog Borisa Teodosijevića, su insistiranje na ličnom i humanom odnosu sa drugima, svesnom i etičkom pristupu metodama

^[1] 1975. Ričard Bendler i Džon Grinder (Richard Bandler i John Grinder): „The Structure of Magic”

uticaja, i važnosti ličnog angažovanja, tj. razumevanja sebe kao instrumenta (naravno, pozitivnih) promena.

I, možda najvažnije od svega, učenjem iz ove knjige, razvijanjem ovih 111 tehnika i primenom istih u svakodnevnom životu, i delovanjem na druge jasno je da će i korisnik ovog znanja, pre svega drugoga, unaprediti sebe sama.

Dr Višeslav Simić
Profesor univerziteta
Tecnológico de Monterrey u Meksiku

UVOD

Praktična vježbanka bez suvišne teorije

Ova knjiga je napravljena kao praktična vježbanka sa NLP tehnikama. U njoj nećeš naći duga teoretska objašnjenja, filozofske rasprave ili apstraktne definicije. Sve je svedeno na ono što je suštinsko i korisno: **konkretne tehnike, korak po korak, koje možeš odmah primijeniti.**

Ovaj pristup prirodno se naslanja na moj detaljan **onlajn NLP tečaj**, koji se može naći na sajtu **www.teodosijevic.com**. Ako želiš da dobiješ i teorijski okvir, predlažem da uz knjigu pratiš i taj kurs.

Za brzi pristup kursu dovoljno je da skeniraš QR kod na zadnjoj korici knjige.

Kako je ova knjiga nastala

Ova knjiga nije sastavljena na osnovu puke teorije, već je rezultat mog višedecenijskog iskustva u radu sa ljudima i organizacijama. Tokom više od dvije decenije rada održao sam stotine treninga i seminara iz oblasti komunikacije, liderstva i NLP-a, kroz koje je prošlo na hiljade polaznika. Upravo ti praktični susreti oblikovali su svaku tehniku koja je ovdje predstavljena.

Svaka metoda je testirana u realnim situacijama – na treninzima, u pregovorima, na predavanjima i u poslovnim konsultacijama. Zbog toga su tehnike u ovoj knjizi sažete, jasne i oslobođene suvišnih objašnjenja – one su provjerena praksa.

111 tehnika – simbolika i praktičnost

Knjiga sadrži **111 tehnika uticaja**. Nije slučajno da je broj 111 odabran: trostruka jedinica simbolizuje snagu fokusa, harmoniju i moć usmjerenog djelovanja. Svaka tehnika je mali alat, a zajedno čine moćan arsenal vještina kojima možeš uticati na ljude oko sebe – jasno, etički i efikasno.

Kako koristiti ovu knjigu

Ne moraš je čitati linearno, od prve do posljednje stranice. Možeš otvoriti bilo koje poglavlje i odmah raditi tehniku koja ti je u tom trenutku potrebna. Možeš vježbati samostalno ili zajedno sa drugima. Svaka tehnika ima jasan opis, primjer, upozorenje na najčešće greške, vježbu i pitanja za refleksiju. To je praktični priručnik koji možeš koristiti iznova i iznova.

Struktura knjige

Ovaj prvi tom sadrži tehnike uticaja – alate kojima možeš svjesno oblikovati komunikaciju, pregovore, razgovore, pa i kratke svakodnevne interakcije. Svaka vrsta tehnika obrađena je kroz više specifičnih metoda. Tako dobijaš bogat arsenal koji se može koristiti u različitim kontekstima: poslovnim, ličnim i društvenim.

Povezanost sa drugim tomom

Ovo je samo prvi dio priče. Drugi tom, koji nosi naziv *Tehnike ličnog razvoja*, sadrži još 111 tehnika – ovoga puta usmjerenih na unutrašnje promjene, rast i transformaciju. Zajedno, ova dva toma čine cjelinu: **unutrašnji rad i spoljašnji uticaj**.

Uvodna tehnika

Prije nego što uđeš u specifične vrste tehnika, ovaj tom otvara jedna uvodna metoda koja je ujedno i „zajednički imenitelj“ svih tehnika uticaja: **Svjesno usklađivanje i vođenje komunikacije**. U njoj se nalazi ključ: da bi uticao, moraš prvo da razumiješ i uskladiš se, a tek onda da vodiš.

Uvodna tehnika: Svjesno usklađivanje i vođenje komunikacije

Opis

Ova tehnika predstavlja osnovni princip svih tehnika uticaja. Svaka uspješna komunikacija započinje usklađivanjem sa sagovornikom – pažljivim slušanjem, prepoznavanjem njegovog ritma i načina izražavanja. Tek kada se uspostavi osjećaj povjerenja i povezanosti, moguće je nenametljivo preuzeti inicijativu i usmjeriti razgovor ka konstruktivnom cilju.

Zašto funkcioniše

Ljudi prirodno pružaju otpor kada osjećaju da neko pokušava da ih promijeni ili ubijedi. Ali kada imaju utisak da su shvaćeni i prihvaćeni, otvaraju se i postaju spremni da slijede predloge, savjete i nagovore (sugestije). Usklađivanje smanjuje psihološku distancu i stvara „zajednički jezik“. Tek tada vođenje – blaga promjena tona, držanja ili ideja – postaje prirodan i efikasan proces, jer sagovornik osjeća da promjena dolazi iz odnosa, a ne iz nametanja.

Koraci

1. **Uspostavi usklađivanje** – posmatraj sagovornika i uskladi svoj ton, ritam govora, držanje tijela i gestikulaciju.
2. **Aktivno slušaj** – ponovi suštinu onoga što sagovornik govori, pokaži da razumiješ njegove misli i emocije.
3. **Provjeri povezanost** – obrati pažnju da li sagovornik počinje da se osjeća opuštenije i da li tvoje ponašanje prirodno odražava njegovo.
4. **Preuzmi vođenje** – postepeno uvedi promjenu u tonu, ritmu ili idejama, posmatrajući da li te sagovornik prati.
5. **Usmjeri razgovor ka cilju** – predloži rješenje ili ideju tek kada vidiš da sagovornik ostaje u povezanosti s tobom.

Primjer

Marko razgovara sa kolegom koji je frustriran zbog promjene u timu. Umjesto da odmah daje savjete, Marko prvo prilagođava ton i tempo govora koleginom uzbuđenom ritmu. Ponavlja ključne riječi: „Razumijem da ti smeta što se promjene dešavaju iznenada.“ Kada vidi da se kolega opušta, Marko smiruje svoj ton i lagano uvodi novu ideju: „Hajde da razmotrimo šta od ovoga možeš da iskoristiš kao prednost.“ Kolega se osjeća saslušano i otvoren je za konstruktivnu diskusiju.

Najčešće greške

- Pokušaj da se odmah vodi razgovor bez prethodnog usklađivanja.
- Pretjerano kopiranje sagovornika koje djeluje neprirodno i mehanički.
- Prebrzo mijenjanje tona ili ideja prije nego što je uspostavljeno povjerenje.

Vježba za čitaoce

U sljedećem razgovoru koji budeš vodio, obrati pažnju na ritam i ton sagovornika. Takođe i na njegovu neverbalnu komunikaciju, kao što je gestikulacija (pokreti rukama), način stajanja ili sjedenja, držanje predmeta ili bilo šta što možeš uočiti da sagovornik čini, bilo fizički, ili svojim paragovorom (ton glasa, modalitet, ritam, dubina i visina, tempo i slično). Potom se usmjeri na svoj paragovor i neverbalnu komunikaciju, te ih namjerno prilagodi (uskladi) sa sagovornikovim i posmatraj kako se mijenja dinamika komunikacije. Kada osjetiš da postoji povezanost, napravi malu promjenu – npr. uspori tempo svog govora ili ponudi novi ugao gledanja – i primijeti da li te sagovornik prati.

Pitanja za refleksiju

- Da li obično pokušavam da utičem prije nego što uspostavim povezanost?
- Kako se moj sagovornik ponašao kada sam se prvo uskladio, a zatim počeo da vodim?