

Oslobodite

Gordana Berger,
osnivač i direktor
firme Action
Management
Consulting

Prve razgovore o povratku u Beograd naši kanadski prijatelji su bukvalno ignorisali, misleći da za to nemamo nikakvih razloga, ali sam tada naučila da su ponekad razlozi srca mnogo jači od logike razuma

lični potencijal

Gordana Berger:
Svesna sam da
živim svoj san



Svi smo mi trgovci i bavimo se prodajom svakodnevno. Šta Gordana Berger prodaje?

Prodajem uvek samo ono u šta i sama izuzetno verujem i ono što i sama primenjujem u svom životu, a to je rad na svom ličnom razvoju i saznanje da svi zaslužujemo da budemo najbolja moguća verzija sebe, bez poređenja sa drugima. S tim u vezi je i misija Action Management Consultinga - *Inspirisati ljude da kreiraju pozitivniji pogled na svet koji uključuje akciju: akciju u samim ljudima i akciju između ljudi!*

Koliko godina ste proveli u Kanadi?

U Kanadi sam provela sedam godina, diplomirala Poslovni menadžment na Univerzitetu Britanske Kolumbije i imala posao koji mi je bio zanimljiv, ali sam 2002. godine počela da preko interneta pratim projekte Programa za razvoj Ujedinjenih nacija (UNDP) u Srbiji i postala sam zaokupljena idejom da se vratim u našu zemlju. Šest meseci kasnije porodično smo se vratili u Srbiju i to je bila jedna od naših najhrabrijih, najluđih i najpametnijih odluka u životu. Posle nekoliko meseci sam se javila na oglas u *Politici*, i postala trener novog Programa za razvoj Ujedinjenih nacija. Tako počinje moje druženje sa inspirativnim trenerskim pozivom.

Šta vas je potaklo da u Beogradu osnujete konsalting firmu?

Svakako je to bila želja da svoje iskustvo iz Amerike i Kanade približim našim ljudima, kako bi njihovo prilagođavanje uslovima savremenog poslovanja bilo što uspešnije. Po povratku sam razgovarala sa menadžerima mnogih kompanija i uvi-



delo da se mnogo više priča o tome zašto nešto ne može da se uradi, nego kako bi bilo kada bismo se skoncentrisali na rešenja. Kada budem osnovala svoju firmu, odlučila sam, u nazivu će sigurno imati reč *akcija*, kako bismo energiju usmerili ka rešenjima, a ne problemima. Iskreno verujem da se ono na šta se koncentrišemo uvećava.

Koji je prvi posao koji je AMC dobio i po čemu ga pamтите?

Prvi posao je bila obuka menadžera jedne uspešne privatne kompanije u Vojvodini u kojoj je vlasnik imao stav da samo ulaganjem u svoje zaposlene njegova kompanija može da raste i dalje bude konkurentna. Ovaj prvi posao mi je potvrdio da sam se u pravo vreme vratila u Srbiju i mada je to do sada, tokom sedam godina poslovanja, bila najmanja kompanija sa kojom smo saradivali, ona će za mene uvek imati veliki profesionalni značaj i posebno mesto među našim klijentima.

Koliko srpski direktori respektuju „ženskog trenera“?

Ukoliko i postoje eventualne predrasude pre samog početka seminara, one se posle prvih nekoliko minuta dvosmerne komunikacije smanjuju, a zatim gube. Učesnicima ne objašnjavam zašto je njima trening potreban, nego im postavljam pitanja o stvarnoj tržišnoj situaciji u kojoj posluje njihova kompanija i usmeravam ih na razmišljanje o dodatnim menadžerskim veštinama i poslovnim znanjima koja će im biti potrebna kako bi opstali i pobeđivali u dinamičnom okruženju. Najprijetnije je kada nam već tokom prve pauze kažu da je trening prevazišao sva njihova očekivanja.

Učestovali ste u rijaliti šou *Survivor*? Koliko vam je pomogao u vašem poslu?

Učešće u *Survivoru* je deo mog avanturističkog duha koji klijenti prepoznaju kroz moje lične primere tokom seminara (koji uključuju još padobranstvo i ronjenje). Najvažnije je da su mi mnogi klijenti na učešću čestitali, rekli da sam ozbiljno potvrdila sve ono što radimo na seminarima kada je u pitanju pomeranje ličnih granica i da su počeli da prate serijal zbog mene. Naravno, ima i duhovitih komentara, koji poslovni razgovor skreću na priču o pokušajima paljenja vatre i boravka na pustom ostrvu.

Da je Vuk Karadžić živ, koje bi nove reči iz vaše sfere morao da unese u svoj rečnik?

To su svakako reči bez kojih ne možemo zamisliti današnji život i poslovanje kao što su trening, koučing, timovi, stres, menadžment, mobilni telefoni, kompjuteri...

Spremnost na akciju ili odsustvo iste služi mi da testiram svoje ideje i odluke



Reč *akcija* ima počasno mesto u nazivu vaše firme.

Akcija je snažna reč koja je vremenom postala deo moje ličnosti.

Kada biste morali da držite samo jedan trening u jesen 2010. godine, koji bi to trening bio?

Bio bi to jedan iz naše grupe dvodnevni treninga ličnog razvoja, kojih ima ukupno osam, a deo su *Action NLP Business Practitioner*-a. Prvi trening ličnog razvoja kreće 24. septembra i biće usmeren na rezultate koji će naši učesnici primenjivati u svom životu, kako bi naučili puno o sebi, prepoznali svrhu svog života, osposobili se da uspešnije prevazilaze izazove i lakše razumeju i uvažavaju različite stavove drugih ljudi.

Kako izgleda i kako se ponaša čovek koji je „zreo“ za NLP obuku?

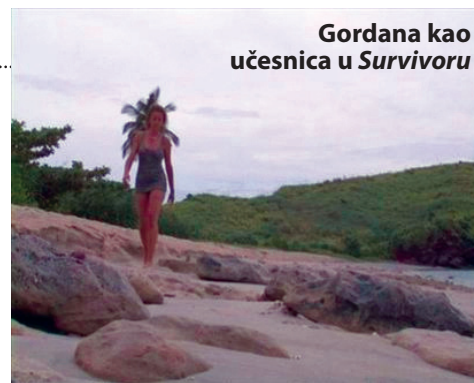
Čovek koji želi da postigne svoj puni potencijal u važnim životnim oblastima, uspostavi balans između različitih životnih uloga i aktivno razmišlja o mogućim izborima, a spreman je da radi na sebi i otvoreno priđe novim saznanjima „zreo“ je za NLP.

Kada će čovek koji je prošao AMC obuku primetiti da su se samospoznajom, razumevanjem različitosti i fleksibilnošću u komunikaciji popravile i njegove finansije?

Sama odluka da nam se pridruže na septembarskom treningu, predstavlja prvi korak na jednom fantastičnom putovanju samospoznaje i već tim korakom osoba pokreće procese unutrašnjih promena koji se dalje odvijaju u sigurnom okruženju.

Šta je to NLP?

Šta je to što predstavlja različitost između nekoga ko je relativno uspešan i nekoga ko je izuzetan u primeni iste veštine? Šta jednu osobu čini prvoklasnom, a drugu prosečnom u obavljanju istog zadatka? U traganju za odgovorima na ova i slična pitanja nastalo je *NeuroLingvističko Programiranje (NLP)* čiji su kreatori **Richard Bandler** i **John Grinder**. NLP treninzi se izvode u grupi, minimalno od tri člana.



Gordana kao učesnica u *Survivoru*

nju, uz puno zabave i humora, a isto tako i emocija i oduševljenja. Mnogi od nas logički mogu prihvatiti ideju da mi imamo sve odgovore u nama i potrebne resurse za ostvarenje ciljeva, ali kvalitetne dugoročne promene i pomeranje naše zone komfora dešava se kada to počnemo i da osećamo i da živimo tu istinu. Tada nam više nije potrebno da verujemo u nešto, jer to postaje deo naše stvarnosti.

Mnogo puta mi se dešavalo da posle prve sesije od sat ipo vremena, tokom pauze, prilaze oni koji su imali najviše sumnje na početku treninga i koji su svoja iskustva objašnjavali uticajem okoline, i sa potpuno novim sjajem u očima, postavljaju pitanja koja su usmerena ka opcijama i prepoznavanju rešenja u do tada bezizlaznim situacijama.

Da li je svako od nas „nabaždaren“ na meru ličnog zadovoljstva i uspeha koju može da podnese? Može li se ta mera izmeniti u našu korist?

Osnivač NLP-a Bandler kaže da *Pitanje koje morate postaviti sebi jeste... koliko ličnog zadovoljstva i uspeha možete podneti*, jer naša uverenja u ono šta je za nas moguće i ono šta nije moguće, šta možemo postići, a šta ne, predstavljaju komande koje naš mozak bez pogovara prihvata i kao takve utiču na naša osećanja, naše preduzimanje akcije, na sve naše misli koje kreiraju našu stvarnost. Pomeranjem svojih granica i povećanjem samospoznaje tokom naših treninga ostvaruju se fantastični rezultati menjanja ograničavajućih uverenja, što je neophodno kako bi bilo koja životna promena bila dugoročna. Razvijanjem uverenja i sigurnosti da mi *možemo i hoćemo*, postajemo spremni da to i *uradimo*.

Svaki naš trening ima prepoznatljiv zaštitni znak u obliku citata, a citat za naš trening *Oslobađanje ličnog potencijala* glasi: *Ako verujete da nešto možete da postignete ili verujete da to ne možete postići, u oba slučaja ste u pravu.* Henry Ford

Jedna od AMC deviza glasi: *Ljudi možda zaborave šta ste im rekli, ali pamte kako ste se pored njih osećali.* Kako možemo da utičemo na osećanja pojedinca u našem prisustvu?

Pravi odgovor smo verovatno dobili još sa dve godine, dok su nas čuvale naše bake, a bio je da ne činimo drugome ono što ne želimo da drugi nama čine. Ako zamislimo u čijem se društvu osećamo uvaženo i poštovano, veliki broj nas će navesti da su to ljudi koji umeju da slušaju, koji imaju smiren ton glasa i kontakt pogledom sa sagovornikom, po-

stavljaju pitanja koja nas navode da sami pronađemo svoje prave odgovore, oni koji nam ne nameću svoje gledište i ne dele savete kojima bi pokazali koliko su oni lično pametni. Tokom naših razvojnih NLP treninga, jedan od prihvaćenih aksioma je *Mapa nije teritorija*, koji isključuje pretpostavke koje možete imati kada je u pitanju druga osoba, jer svi idemo kroz život koristeći svoje mape, a oni koji nameću svoje mišljenje drugima svoju *mapu* greškom zamenjuju *teritorijom*.

Do kada nije kasno da čovek promeni pogled na svet i svoj život iz korena?

Naš život se menja svakodnevno, tako da će nas odluka da zadržimo *status quo* iz dana u dan činiti manje srećnim, zadovoljnim i ispunjenim. Ukoliko ne donesemo svesnu odluku i poželimo da zahtevamo više sami od sebe, neko drugi će tu odluku doneti za nas, ali samo zato jer smo mi to tako dozvolili. Ukoliko ljudi osećaju nezadovoljstvo, čak i frustraciju u nekoj oblasti svoga života, to je odličan pokretač, ukoliko odluče da nešto urade sa tim nagomilanim bolom. Pravljenje običnog spiska stvari koje više ne želimo da tolerišemo u svom životu i svega onoga što bismo želeli da imamo i postanemo umesto toga, promeniće našu sadašnjost i potencijalno početi da menja naš pogled na svet, a to možemo uraditi bilo kada i na bilo kom mestu.

Da li su pozitivne emocije jači podstrekaci na akciju od negativnih?

Pojedine ljude ćete motivisati na akciju fokusirajući se na prednosti i pozitivne strane onoga što će u svom životu moći da ostvare. Prepoznaćete ih po tome što i oni pokušavaju da utiču na druge pohvalama i isticanjem pozitivne strane. Drugi ljudi, međutim, neće uopšte reagovati na lepe reči, čak štaviše, postavljaju često pitanja koja izražavaju sumnju u sve pozitivno što im kažete. Te pojedince će na akciju pre pokrenuti želja da izbegnu da im se nešto loše desi.

Da li se koučingom može smanjiti agresija među ljudima?

Koučingom se može raditi na kreiranju i na osnaživanju željenih sposobnosti. Često se dešava da smo kroz neko svoje ranije iskustvo ili prihvatane



Sa suprugom Draganom, sa kojim ima dvoje dece

nje naučili da nešto ne možemo da uradimo i tada kreirali ograničavajuće uverenje o nama samima. Kroz koučing, klijent oseća razliku između ličnog identiteta i ponašanja i usvaja uverenje da je on sam mnogo više od svog ponašanja ili sposobnosti koje je do tada primenjivao.

Da li ste iskustvo koučinga primenili na svog supruga i decu?

Trudimo se da u okviru porodice inspirišemo kreativnu atmosferu u kojoj deca osećaju sigurnost da otkrivaju i pomeraju svoje granice. Sa dvatinedžera kod kuće to ponekad izgleda komično, jer su to mali sunderi koji upijaju sve što im se kaže, a posebno ono što vide, a onda interpretiraju na najkreativnije načine, tako da ponekad suprug i ja prepoznamo svoje reči u interesantnim koučing situacijama u kojima su oni treneri, a mi zadovoljni klijenti.

Da li ste zadovoljni svojim izgledom?

Zadovoljna sam i zahvalna što imam želju da

radim na sebi i pomeram svoje granice, što u svakome vidim ono najpozitivnije i imam posao koji druge inspiriše na slična saznanja. Fizički izgled je kombinacija nasledjenih gena i bavljenja sportovima koji me čine srećnom.

Kreirajte narednih 10 godina svog života sada.

Kreirala sam svoju Životnu mapu koja predstavlja kolaž od sličica moje željene budućnosti. Na njoj su slike putovanja u daleke zemlje izrezane iz magazina, moja porodica na beskrajnoj peščanoj plaži, nasmejana lica učesnika na AMC seminarima, moja slika sa prijateljima, snimci seminara koje držim sa kolegama koje poštujem, slika odlično utrenirane devojke i staze za trčanje pred njom. Nekada je i povratak u Srbiju bio na toj mapi, a sada sam svesna da živim svoj san i da je najvažnije uživati u putovanju, jer tada sigurno stižemo do željene destinacije, pošto smo na njoj svakodnevno. **Ona**

Vežba za kraj dana

1. Razmislite o ključnim trenucima i zapišite tri različita načina na koja ste mogli da u tim trenucima odgovorite ili postupite;
2. Zapišite na čemu ste zahvalni u proteklom danu.

Ukoliko želite da kreirate svoju budućnost, posetite sajt *Action Management Consultinga*: www.amc.rs/content/kreiranje-licne-vizije