



Kiek Jūs mokėtumėte už tai, kad darytumėte tai, kas Jums patinka?

Apie tikslus

Tai labai paprastas ir tiesmukiškas klausimas. Ar Jūs sutiktumėte dirbti tai, ką Jūs dirbate, ne-mokamai? Dar aiškiau: ar Jūs mokėtumėte už tai, kad Jums leistų dirbti tai, ką Jūs dirbate?

Jei atsakėte “taip” - sveikinu, mano galva, tai vienintelis kelias į tikrą, nekompromisinę sėkmę, taip kaip aš ją suprantu. Nuo tos dienos, kai Jūs dirbate tokį darbą, Jūs daugiau nebedirbate. Tai visą gyvenimą trun-kančios atostogos!

Galime įrėminti šį klausimą ir kitaip. Kiek **tereikia** mokėti žmogui, kad dirbtų darbą, kurį niekina? Nors se-kundę sustoję ir pagalvoję, pamatysime, kad pažįstame daugybę žmonių, kurie nekenčia savo dabartinio darbo, skundžiasi, kad jis jiems kelia stresą, begalę nemalonumų ir ... Vis tiek kasdien bumbėdami kaip Mikės Pūkuotukai žingsniuoja į savo darbovietes gauti eilinę nepasitenkinimo porciją. Tarsi būtų Robinzo-nai negyvenamoje saloje, kur nėra kitų pasirinkimų.

Kodėl? Ar tai ne “išlavintas bejėgiškumas”, apie kurį šiandien šneka visi garsiausi NLP guru? O gal mes turime mokėti mėgautis viskuo, ką darome? Gal. Bet tiesa viena: jei Jūs nežinote, ko Jūs siekiate, Jūs nie-kada nesužinosite, ar Jūs tai gavote. Neturėsite kriterijų vertinti, kaip Jūs progresuojate, ir atsiras daug daugiau galimybių likti nepatenkintais— jau vien tuo, kad Jūs nežinote, ko siekiate, tad iš esmės esate bejė-giai, nes net nežinote, kuo pakeisti tai, kas Jums nepatinka.

Tad svarbu žinoti, koks yra Jūsų tikslas. Ko Jūs siekiate. Ne tik gyvenime. Bet ir kalbėdami su kuo nors ar darydami kad ir mažiausią darbą. Ir jei kalbame apie tikslus, mane žavi metodika, kuria NLP siūlo juos kelti. Šiandien - apie pirmąją tikslų kėlimo nuostatą:

Verta turėti teigiamą tikslą

Galvoti ir siekti to, **ko Jūs norite**, vietoj to, **ko Jūs nenorite**. Jei aš dabar parašysiu: “Nuo šios sekundės nebegalvokite apie pinigus” - nagį, pasitikrinkite —šią sekundę Jūs **nebegalite** negalvoti apie pinigus, nes tam, kad suvoktumėte, kas buvo pasakyta ar parašyta, turime suvokti kas yra “pinigai” ir kas yra “negalvoti”. Negalvokite apie žalią papūgą...Negalvokite apie mėlyną balioną...Akivaizdu, ar ne?

Dar daugiau— filosofas Dr. Bob Proctor ar kvantinės fizikos profesorius Dr. Fred Alan Wolf sako vienareikš-miškai: laikai, kai mokslas toleravo tik tai, ką mes galėjome suvokti ir pagrįsti, jau praėjo. Įvyko tikras visuo-tinės paradigmos postūmis, ir “mokslui” tenka pripažinti, kad egzistuoja, ir mus įtakoja ir tai, ko negalime racionaliai pagrįsti. Ar apčiuopti. Ar pamatyti. Ar išgirsti. Būtent šie mokslininkai yra linkę tikėti visuotiniu “traukos” dėsniu (The Law Of Attraction) — mes de facto įtakojame realybę savo mintimis. (Nebūtų kvanti-nės fizikos, ir tuo iki šiol būtų sunku patikėti. Bet kvantinėje fizikoje materija iš esmės jau nebemateriali ir reliatyvi— ji priklauso nuo stebėtojo!)

Kaip šis “traukos” dėsnis taikomas liaudies ūkyje?— paklaus visuomet pragmatikas mano draugas Gied-rius. Ogi taip: gauni tai, kuo tiki. Dr. Robert A. Wilson kartoja, kad mūsų sąmonėje yra “Galvotojas” (The Thinker) ir “Įrodytojas” (The Prover). Ką “galvotojas” sugalvos, tą “įrodytojas” įrodys. Jei “Galvotojas” sa-kys; “Aš nevertas uždirbti daugiau”, “įrodytojas” tai lengvai įrodys. Anthony Robbins naudoja puikią meta-forą: “ Jei Jūsų automobilį užnešė, ir Jūs jau čiuožiate nuo kelio, bet kuris geras vairuotojas pasakys, kad jei susitelksite žiūrėti, kur Jus neša, o ne kur Jūs norite būti, šansų, kad ištiesinsite automobilį, mažai”.

Tad teigiamas ir veiksmingesnis tikslas yra : “Aš noriu būti lieknas ir sveikas”, o ne “Aš noriu **sublogti**/ nu-mesti svorio/ nebūti toks storas”. Kuo daugiau žmogus galvos, kad jis per storas, tuo greičiau jis sau tai įro-dys.

Nes ko vertas tikslas, jei jis Jūsų nemotyvuoja veikti? Kažin, ar verta siekti kažko materialaus— naujo auto-mobilio, naujo namo ar naujo posto. Man atrodo, kad verta siekti tam tikro elgesio ir įgūdžių, nuostatų ir įsi-tikinimų, kad išmokti elgtis taip, jog turėtume visa, ko norime. Aukštą postą gali atimti, o automobilis gali sudužti. Bet elgesys, nuostatos ir įgūdžiai visada su mumis. Jei Spielbergui pusryčiai ryte atrodo kaip laiko gaišinimas, nes jis nori bėgti ir kurti filmus toliau, paklauskite savęs, kur ryte norite bėgti Jūs? **Nuo** kažko, ar **link** kažko? Argi neverta mums visiems daryti tai, už ką—jei jau taip— net užmokėtume? Tik taip galima veikti su meile. Tada mūsų pasaulis bus dar šviesesnis, ir nebegalvosime, kad galime tik imti.

Iki kitos savaitės— aptarsime, kiek konkretus turi būti tikslas ir kas yra tikslo ekologija. Būkit sveiki!