



Ar Jūs apiplėstumėte banką?

Kiek esame laisvi ir kaip esame įtakojami.

Paklausiau, ir... sudvejojau: dauguma žmonių, gausiančių šį esė, bent jau sprendžiant iš el. pašto adresų, užima atsakingas pareigas, dirba įtakingose organizacijose, tad kaip ir nepatogu klausti.

Tačiau lygiai tokie patys “normalūs” žmonės, o būtent– vidutiniojo ir aukštesnio lygio vadovai– neseniai Dereno Brauno¹ surengtame psichologiniame eksperimente per Didžiosios Britanijos TV per dvi savaites buvo įtakoti taip, kad savo valia ėmė ir sudalyvavo ginkluotame banko mikroautobuso apiplėšime, tiesiai prieš centrinius “Bank Of England” rūmus. Jei jų kas nors, prieš šį nepaprastą eksperimentą, būtų paklauses— “Ar apiplėstum banką?”, jie, kaip ir dauguma mūsų, nuoširdžiai ir atvirai atsakytų– NE.

Ir tai nebuvo tas atvejis, kai už veiksmą siūlomas didžiulis atlygis. Ne vienas politikas ar valdininkas– ir Lietuvoje—yra pasiruošęs paaukoti tam tikras moralines nuostatas už gerą atlygį. Televizijoje prisižiūrimo asmenybių, pasiruošusių valgyti sliokus ar savaites atsisakyti privatumo realybės šou akvariume– už kelią į žvaigždes ir didelį atlygį.

Tačiau Dereno Brauno eksperimentas buvo visiškai kitoks. Dalyviams nebuvo siūlomas joks materialus atlygis— išskyrus, aišku, grobį; vietoj to jiems buvo siūlomas avantiūros ir laisvės pojūtis. Tačiau mažai tikėtina, kad kažkas iš mūsų eitų plėsti banko tik dėl to, kad jiems reikia avantiūros, ar trūksta laisvės (mat, be moralinių “stabdžių”, labai realus ir laisvės netekimo grėsmės pojūtis!). Tad kaip Derenas sugebėjo pakeisti šių respektabilių žmonių nuostatas tik per dvi savaites?

Naudodamas NLP. Ir taikydamas dabar jau gerai žinomus įtakos principus, kuriuos pirmasis taip gerai apibūdino R. Cialdini: nuoseklumą, beatodairišką žmonių paklusnumą tikrai ar tariamai viršenybei, dėkingumą, ir socialinio įrodymo (visuotinum) principą. Šio eksperimento dalyviai savanoriškai sutiko dalyvauti Dereno rengiamame “motyvaciniame” seminare, savanoriškai ir nuosekliai vykdė visas užduotis, kurias jiems buvo sugalvojęs Derenas, dalyvavo grupinėse pratybose ir žingsnis po žingsnio subtiliai “sodinamos” nuostatos prigijo: jau po savaitės dauguma dalyvių savanoriškai, po vieną, nuėjo į parduotuvę ir pavogė (!) po saldainių pakelį. Tai buvo laikoma tikru žygdarbiu, visa grupė iš šio žygio grįžtančių dalyvių laukė “pube” ir entuziastingai sutikdavo kiekvieną, ką tik grįžusį iš parduotuvės su pavogtais saldainiais kišenėje, a la “įveikusį save”.

Kitas eksperimento etapas buvo garsiojo Miligramo eksperimento atkartojimas– Derenas norėjo įsitikinti, kurie iš dalyvių geriausiai pasiduoda viršenybei, net ir atlikdami veiksmus, kurie akivaizdžiai prieštarauja jų nuostatoms. Esmė tokia: vienas iš dalyvių užduodavo klausimus kitam dalyviui, esančiam už širmos. Eksperimento vadovas, žmogus gydytojo chalatu (suprask, valdžia) nurodė dalyviams už kiekvieną neteisingą atsakymą įjungti elektrošoką kitam dalyviui. Tad “tardytojai” netruko pajusti tikrą valdžią, ir drąsiai, žingsnis po žingsnio kėlė elektrošoko įtampą už kiekvieną neteisingą kolegoms atsakymą nuo 12V (silpnas kutenimas) iki 450V (rimtas, dažnai mirtinas elektros smūgis). Sunku patikėti, ar ne, bet daugiau nei 50 procentų eksperimento dalyvių (lygiai kaip originaliajame Miligramo eksperimente) visiškai pakluso baltu chalatu aprengtam “vadovui”, ir nors ir dvejojo bei prakaitavo graužiami sąžinės, nesustojo nei su 220 V elektrošoku, nei su 450V!

Aišku, jie nežinojo, kad jų eksperimento aukų už širmos dejonės ir prašymai, klyksmai ir mirtini atodūsiai– viso labo tik aktorius vaidyba. Tikro elektrošoko nebuvo. Buvo moralinis šokas– po eksperimento dalyviams suvokti, kad jie savanoriškai pakluso tokiems įsakymams.

Išsiaiškinęs, kas ypatingai gerai pasiduoda įtakai, Derenas lengvai galėjo išrinkti tuos keturis, kurie ir dalyvavo apiplėšime. Vienas iš jų paskutinę minutę atsisakė– ir tapo tikru vilties simboliu visai prie televizorių prikaustyta Britanijai.

Vilties, kad mes dar galime atsisipirti įtakai, kurios tiek daug aplink.

Nes, anot Dr. Cialdini, mūsų pasidavimo įtakai mechanizmai nedaug skiriasi nuo tų mechanizmų, kuriais galima įtakoti...kalakutus, kaip ir garsiajame J. Fox eksperimente, atliktame 1975m., kai eksperimentinė kalakutienė, paveikta paprasčiausio garso įrašo, po savo sparnu priėmė globoti savo pikčiausią priešą—šešką. Tad angliški žodžiai “click-whirr”, apibūdinantys automatinės kalakutės paklusnumo reakcijas, jau keli dešimtmečiai naudojami ir psichologijoje apibūdinti “click-whirr response”: fenomenalias žmonių paklusnumo reakcijas.

Ar Jūs apiplėstumėte banką? Ne? Ar Jūs pakankamai įsitikinę, kad būtumėte neįsitikinę? Kai aš paklausiu draugų— “ar Jūs tikrai laisvi?”, jie man atsako “taip”. Bet nedaug kas išdrįsta ateiti į darbą su džinsais, nors taip rengtis patogiau. Vienetai išdrįsta atsistoti ir išeiti iš nuobodaus ir beprasmiško susirinkimo ar nevykusio spektaklio. Dar sunkiau nustoti jaudintis dėl to, kokį automobilį vairuojai, kokiame name gyveni, kiek gauni atlyginimo ir ar gali sau leisti atostogas šiltuose kraštuose du kartus į metus. Visa tai– akivaizdžios įtakos, kurioje mes murkdomės kasdien, pavyzdžiai, ir aš net neminėsiu tokių šiuolaikinių dalykų, kaip tikėjimas prekių ženklais (“Va XXXX- tai tikras įtakingų ...

1. Derenas Braunas (Derren Brown) - tikra NLP ir mentalizmo žvaigždė, daugiau rasite čia <http://www.channel4.com/entertainment/tv/microsites/M/mindcontrol/video/index.html>—ir video klipai su jo įspūdingais eksperimentais.



Ar Jūs apiplėštumėte banką?

Kiek esame laisvi ir kaip esame įtakojami.

(tęsinys) vyrų automobilis, va XXXX tai vyrų alus”), ir net nenoriu kalbėti apie tai, kaip, pavyzdžiui, televizijos reklamos įtakoja vaikus, kurie tik ir čiauška reklaminius moto.

Net jei Jūs nežiūrėte televizijos, o tik laikote televizorių įjungtą fone (dažnas, beje, nepasitikinčių savim žmonių įprotis, anot S. Cowey), būkite tikri: jūsų sąmonė registruoja viską, ir ypač tuos dalykus, kurie dažnai kartojasi. Kitaip mes niekadoms negalėtume išmokti jokios kalbos!

O jei Jūs žiūrėte daug televizijos, skaitote daug laikraščių— sveiki atvykę į ypač efektyvios įtakos pasaulį, kuriame kasdien vyksta katastrofos, vagystės, plėšimai, brangsta kuras ir tai kyla, tai krenta akcijų kursai, bankrutuoja įmonės ir politikai nuolat klimpstą skandaluose. Ar tai išties yra tai, kas šiuo metu vyksta pasaulyje? Taip, **naujienu redaktorių pasaulyje**, kuris yra pakankamai iškreiptas ir sakyčiau, netgi ne visai sveikas. Būtent taip žmonės įgyja fobijas skraidyti lėktuvais—nors tuo tarpu statistiškai daugiau šansų, kad Jus pakirs asilas, nei kad Jūs kada nors gyvenime žūsite aviakatastrofoje. Lygiai taip žmonės patiki, kad jie turi puikias galimybes laimėti TV loterijoje, nes ten “net devyni XXXX markės gražuoliai automobiliai”, ir puola pirkti net po kelis bilietus, pamiršdami viena paprastą, vėlgi statistikos, tiesą: jei loterija vyksta sekmadienį, o bilietus perkate pirmadienį, vos ne dešimtgdubai daugiau šansų, kad Jus pakirs, šį kartą ne asilas, o autobusas, iki to sekmadienio, kol vyks loterija. Tad jei lošiate, bilietus pirkite šeštadienį, ir geriausia būtų net nebandyti likimo ir loterijos sulaukti ten pat parduotuvėje— kam bereikamo rizikuoti tokiu laimėjimu?

Šiuolaikiniai masinės įtakos mechanizmai nedaug kuo skiriasi nuo tų, kurie veikė ir prieš tūkstantį, ir prieš penkiasdešimt metų, ir leido atsirasti tokiems dalykams, kaip inkvizicija, kryžiaus karai, rasizmas, kukluksklanas, fašizmas, genocidas, stalinizmas— you name it! Skiriasi tik šių mechanizmų panaudojimo mastai. Tie patys mechanizmai šiandien veikia religinėse sektose, juos naudoja sukčiai su antpirščiais, ir kaimo būrėjai, ir kai kurie savanaudžiai romų tautybės žmonės Vilniaus gatvėse, o taip pat patyrę politikai ir rinkodaros guru—visi, kurie žino, kad didžiąją daugumą žmonių galima nuolat ir sėkmingai įtakoti.

Tad kaip išlikti laisvam ir pačiam nuspręsti, kada nori būti įtakojamas, o kada— ne?

Universalaus patarimas— suprasti, kaip kuriami šiuolaikiniai įtakos mechanizmai ir kaip jie veikia. [Mano seminaruose](#) daugiausia ir kalbama apie tai, kaip pirmiausia įtakoti save, kad galėtum geriau įtakoti kitus. Kam to reikia? Jei Jūs nemokate efektyviai įtakoti kitų, Jūs būsite prastas pardavėjas, prastas vadovas, ir net prastas tėtis ar mama. Mes netgi turime specialų seminarą—“įtakos mechanika”, kurį rengsime vėliau šiomet. Būtent šiame seminare Jūs išmoksitė ne tik tiesioginės, bet ir subliminės, subtilios sąmoninės įtakos būdų, o taip pat visų Cialdini įtakos principų.

Ką aš galiu daryti dabar, kad geriau suvokčiau, kur ir kaip esu įtakojamas?

Neįtikėtinai originalus šių laikų mąstytojas, filosofas ir psichologijos mokslų daktaras R. A. Wilson siūlo laikytis “maybe” (galbūt) logikos. Didelė paspirtis šiam mąstymo būdai netikėtai atėjo iš kvantinės fizikos, kur šiais laikais suvokta, kad moksle nėra daug juoda ar balta, bet daugiau “maybe”. Kaip ir fundamentaliuos NLP nuostatos, “maybe” logika leidžia mums į viską pažvelgti iš kelių pusių, ir nebūti kategoriškais. Tai didelis žingsnis link laisvės.

Tarkim. Karas Irake JAV jau kainavo daugiau nei 270 milijardų dolerių. Faktas. Kaip Jūs galvojate, kiek reikia pinigų, kad kiekvieną šios planetos žmogų išmokyti skaityti, rašyti, suteikti jam būtiną medicininę pagalbą ir elementarias gyvenimo sąlygas metams? UNDP duomenimis, su kaupu užtektų ir 70 milijardų. Ar tada dar reikėtų kur nors kovoti su tarptautiniu terorizmu?

Verta nepamiršti, kad masinės komunikacijos priemonėse, anot N. Chomsky, “Paskelbusieji temą, kontroliuoja rezultata”. Jei šiandien “Prašau žodžio” tema būtų “Ar politikas XXXX yra vagis?”, nesvarbu, kad joje visi vienbalsiai nutartų, kad ne, politikas XXXX nėra vagis— dauguma bent išgirdusių šią temą, nuspręstų, kad N yra vagis.

Mes esame įtakojami nuolat, dažnai ciniškai, dar dažniau savanaudiškai.

Šis mano esė— kaip ir seminarai— irgi akivaizdus įtakos būdas.

Tikiu, kad ta gera įtaka.

Iki kitos savaitės! Drąsiai galite persiųsti šį rašinį kitiems, su sąlyga, kad paliksite www.mindgasmic.com nuorodą. Bet kam vargti? Tegu jie patys užsiregistruoja mūsų svetainėje.