



Mes galvojame ir kai negalvojame (I)

Ar įmanoma skaityti mintis?

Taigi. Mes galvojame, ir kai negalvojame, net dažniau, nei mes galvojame.

Praeitą savaitgalį praleidau su Eric Robbie Varšuvoje. Eric garsus tuo, kad ne kartą yra viešai įrodęs, kaip gerai jis moka skaityti mintis. Dabar girdžiu Jus sakant– “na, čia jau per daug! NLP ir taip yra pakankamai kontraversiška disciplina, o čia dar minčių skaitymas. Nesąmonė!”

Ar Jūs pakankamai tikri, kad būtumėte netikri? Nes kiekvienam mūsų yra pažįstamas jausmas, kai akivaizdžiai pajaučiame, kad kažkas spokso į mus iš nugaros, nors nėra nei veidrodžių, nei aplinkinių, kurie mums apie tai sufleruotų. Jei prisiminsime Dereną Brauną, apie kurį taip dažnai čia pasakoju, jam minčių skaitymas— vos ne kasdieninė duona: jis stebina televizijos auditorijas visame pasaulyje, atspėdamas tiek atsitiktinių, tiek specialiai parinktų praeivių mintis arba “perduodamas” mintis per atstumą. Ne veltui kabutėse, ar ne?

Verta suvokti, **ka** mes vadiname minčių skaitymu. Ar tai “racionalus” minčių skaitymas, kai galime pakankamai gerai spręsti, ką žmogus galvoja, stebėdami jį (to moko ir NLP), ar tai “neracionalus” minčių skaitymas, kurio paaiškinti negali niekas: tarkim, kai tuo pat metu du vienas kitam artimi žmonės, būdami ir už tūkstančio mylių, sugalvoja paskambinti vienas kitam (juk ir Jums taip dažnai būna, ar ne?), arba kai kalbame apie “snaiperio sindromą” (tokia sąvoka atsirado po antrojo pasaulinio karo, kai buvo pastebėta, kad jei snaiperis, kad ir būdamas toli nuo aukos, ima per daug koncentruotis į aukos vaizdą, auka tai pajaučia ir ima slėptis ar kitaip reaguoti), arba tūkstančiai atveju, kai paprasčiausiai nujaučiame, kad artimo žmogaus laukia nelaimė, nors nėra jokių objektyvių priežasčių tai nujusti.

Taip pat verta suvokti, **kokių** minčių skaitymą mes turime omenyje. Nes dažnai galime įteigti žmonėms, ką jie turėtų galvoti, ar nuspėti, ką jie galvos, esant tam tikrom aplinkybėm, ir tai nebus tas pat, kaip “skaityti” atsitiktines mintis. Tokiu, “nuspėjamu” minčių skaitymu, arba “minčių kontroliavimu” mes užsiimame kasdien, ir tai šiandien vadinama paprasčiausia **įtaka**. Kuri dažnai yra tiesiog **įtaiga**.

Kai JAV buvo sukurtas margarinas, vartotojai jį sutiko priešiška. Pirmieji “tastingai” nežadėjo nieko gero—vartotojai bandymų metu rinkosi sviestą, o ne margariną, ir apie margariną atsiliespė kaip sviesto nevertą pakaitalą. Beje, tyrimų metu ir sviestas, ir margarinas buvo pateikiamas neutraliose pakuotėse. Tačiau viskas apsisvertė aukštyn kojom, kai rinkodaros guru Louis Cheskin pasiūlė gamintojams:

1. **Pakeisti margarino spalvą. Originalus margarinas buvo baltas, Cheskin patarė jį padaryti sviesto spalvos.**
2. **Pakeisti įpakavimą. Margariną gamintojai supakavo į pačią prabangiausią foliją, kokią galima būti rasti, kaip ir aukščiausios kokybės sviestą.**
3. **Pakeisti pavadinimą. Louis Cheskin patarė jį pavadinti taip, kad atsirastų pretekstas etiketėje pavaizduoti karūną ir kitas regalijas. Tad margarinas buvo pervadintas “Imperiniu margarinu”.**

Po šių kosmetinių pakeitimų—verta pastebėti, kad margarino skonis, kvapas ir konsistencija nepakito— naujame ragavimo eksperimente, kuriame dalyvavo daug daugiau žmonių, rezultatai pranoko visus lūkesčius— ragaudami margariną iš naujos, “karališkos” pakuotės, žmonės jį vertino daug geriau, nei sviestą. Taip margarinas užkariavo viso pasaulio parduotuves.

Tai žavus eksperimentas, parodęs tai, ką gamintojai žino nuo seno: mūsų jausmus, polinkius ir pasirinkimus galima nuolat įtakoti. Tas pat patiekalas gurmanų restorane dažnai bus “skanesnis”, nei pakelės užėjoje, todėl kad mes tikime, jog jis turi būti skanesnis. Tas pat įvykis, kuris mums būtų juokingas ar neutralus, pateiktas su dramatiška įžanga ir dramatišku kontekstu, tampa dramatiškas. Iš esmės taip mus “muilina” kasdien visi, kas tik netingi. Daugelis D. Cooperfieldo nerealių triukų irgi pagrįsti tuo, kad žiūrovai įtakojami atkreipti dėmesį ten, kur reikia iliuzionistui, o ne ten, kur iš tikrųjų vyksta veiksmas. Ar žinote, kaip Davidas pradangina dangoraižius tūkstančių žiūrovų akivaizdoje? Lygiai taip, kaip indų magai scenoje pradangindavo dramblius dar prieš 100 metų: paleidę dūmų uždangą ir nuleidę neįtikėtino dydžio veidrodį, kuris užstoja dramblių nuo žiūrovų ir sukelia jiems tuščios scenos iliuziją.

Tad jei norime geriau suvokti, ką ir kaip mąsto kiti žmonės, ir iš esmės “skaityti” jų mintis (kad, galų gale, juos geriau suprasti— tai juk didžiulė vertybė, ar ne?), turime vadovautis viena iš pagrindinių NLP nuostatų, sakančių, kad mes “negalime nekomunikuoti”. Mes nuolat spinduliuojame visą informaciją apie tai, kas mums yra tiesa, ir kuo mes abejojame, kaip mes jaučiamės, ir kas mus žeidžia. Psichologai jau seniai iškodavo veik visus įmanomas veido raumenų judesių kombinacijas, ir jų dabartinė klasifikacija perteikia labai konkrečias emocijas. Tad visai nesunku pamatyti, kada šypsomasi nuoširdžiai, o kada tai dirbtinė šypsena. Kiek pasitreniravus, nesunku “kalibruoti” pašnekovą ir suvokti, kada pašnekovo “taip” ir yra “taip”, o kada tai iš tikro “ne”.

Bet kad taptume jautresni, kad galėtume girdėti daug geriau ir pastebėti visus kitiems nepastebimus veido, raumenų, akių ir viso kūno judesius, raumenų įtampą, kvėpavimo ritmą, laikysenos pasikeitimus daug geriau, reikia tik vieno...



Mes galvojame ir kai negalvojame (I)

Ar įmanoma skaityti mintis?

..... (tęsinys iš pirmojo puslapio).

Reikia būti čia ir dabar.

Tada, išsiugdžius tam tikrą jausmų jautrumo lygį, bus galima pastebėti, išgirsti ir pajusti daug daugiau, nei Jūs įprastai galite. Juk kiekvienas pažįstame mechanikų, kurie, vien išgirdę variklio garsą, gali pasakyti, kas automobilyje streikuoja, ir kiekvienas žinome apie vyno ekspertus, kurie, paragavę tik gurkšnelį vyno, gali pasakyti, ar vynuogės gavo daug saulės, kelių metų senumo vynas tai yra ir dar daugiau.

Dažniausiai mes mažai girdime, jaučiame ir pastebime tik todėl, kad daugiau dėmesio skiriame tam, kas vyksta mūsų viduje, klausydami savo vidinio dialogo ar būdami kažkuo taip įsitikinę, kad net nenorime nei matyti, nei išgirsti kas iš tiesų vyksta aplink. Man tai primena neatnaujintą interneto naršyklę– atsimenate tuos atvejus, kai Jūs naršote internete, ir vis matote seną svetainės vaizdą, tą, kuris išsaugotas atmintinėje nuo praeito apsilankymo svetainėje.. Kol nepaspausite “refresh” mygtuko, tol matysite seną vaizdą.

Kaip atnaujinti savo sugebėjimą jausti daugiau? Vidinį dialogą galima itin efektyviai nutildyti– tai daro visi medituojantys, to galima greitai išmokti ir NLP pratybose. Kiek sunkiau su mūsų sustabarėjusiomis išankstinėmis nuostatomis, kai mes tiesiog “žinome”, ką dabar pasakys pašnekovas, kai pertraukiame ar nebeklausome.

NLP būti “čia ir dabar” vadinama būti “uptime”. (Dar ir nesugalvojau, kaip išversti. Turite idėjų?)


Kaip to galima išmokti? Atvažiuokite į mūsų seminarus, ir išmoksitės būti “uptime” itin greitai. Jei norite išmokti patys– geriausia mokytis iš mažų vaikų. Ar net Jūsų katino. Ar Jūsų šuns, kuris nevertina ir nesvarsto, nelygina ir neklasifikuoja, nevaizduoja prieš kitus ir nesirūpina tuo, kaip jis atrodo. Jei prieš katina pelė, katinas negalvoja apie tai, kiek pelė turi kalorijų, ar jis jau ėdė šiandien, ir kaip jis atrodo pelei, juolab nekvaršina sau galvos etiketu. Jis yra čia ir dabar, su pele.

Įsivaizduokite, ką Jūs galite pasiekti, jei skirsite dėmesio savo jautrumui ugdyti. Jei išmoksitės pažinti, ką sako akys, akių judesiai, mimika, konkrečios veido išraiškos, gestai, kvėpavimo ritmas, stovėseną, kūno padėtis ir dar tūkstančiai subtilių dalykų, į kuriuos mes dažniausiai nekreipiame dėmesio. Jei dar išmoksime interpretuoti kalbą, atpažinti tam tikrus mąstymo nuoseklumus, suvokti prasmes tokias, kokios jos yra, ar kokios jos gali būti, vietoj to, kad vertintume per savo filtrus– dievaži, aplinkiniai greitai ims pastebėti, kokie dėmesingi ir įžvalgūs Jūs tapote. Nereikia gimti puikiu komunikuoju. Reikia nepatingėti juo tapti. Mano galva, prieš tai, kol išmoksime suvokti visas vynu subtilybes, verta išmokti suprasti žmones. Nes gyvename ne apsistatę vynu buteliais—ginkDie nesprendžiu už visus,- o supami žmonių.


Tad ar galima skaityti mintis? Einu lažybų, kad taip. Pirmieji pratimai– jau “Sėkmė su NLP” [seminare](#). Jei tik Jūs pasiruošę klausyti, jausti ir matyti geriau, nei bet kada iki šiol.

O jei vis dar šventai tikite, kad Jūsų jausmai Jūsų niekad neapgauna, ir kad neįmanoma jausti daugiau, nei Jūs mokate jausti, pabandykite šį mažą eksperimentą. Berods, iš “Žaisdami mokomės”- knygos vaikams, kurią gavau būdamas kokių septynerių. Giliai atsiduskite, tada vėl įkvėpkite, ir...

1 Sukryžiuokite du pirštus, ištempdami juos kuo toliau į šalis.



2 Užsimerkite, ir iš lėto pridėkite pirštus prie nosies galiuko, įsitikindami, kad liečiate nosį abiem pirštais. O tada leiskite sau patikėti tuo, ką jaučiate.



Na ir ką? Sveikinu, jei sugebate pajusti, kad turite dvi nosis, sugebėsite ir daug daugiau. Svarbu išlikti atviru.

Jau **žinau**, ką dabar pagalvojote :-)

Geros kloties, ir iki pasimatymo seminaruose,

Vidas