



Noriu būti turtingesnis

Apie tikslus toliau

Man visada smagu rašyti, bet ši esė kurpti dar smagiau. Rašau ne Palangoje– Italijoje. Čia iš tikrųjų šilta. Ir vis dar nuostabu būti globaliai mobiliu.

Praeitą kartą kalbėjome apie tikslus, gavau net kelis Jūsų atsiliepimus– kad „įdomu“. Šaunu. Tačiau turėti teigiamą, o ne neigiamą tikslą neužtenka. Labai svarbu tiksliai, preciziškai ir specifiškai žinoti, ko nori.

Štai klasikinis amerikiečių anekdotas:

“Miške siautėjo meška, o su ja turėjo gyventi visi kiti žvėrys ir zuikis. Meškinas buvo itin autokratinis vadovas ir zuikiui darėsi riesta. Vieną dieną zuikis rado seną butelį, atkimšo, ir iš jo iškilo didžiulis džinas. Meškinas trynėsi aplinkui, tad atėmęs butelį iš zuikio, paklausė džino, ar jis tikrai džinas. “Sure”- atsakė šis, galvokite po tris norus– ir tu, meška, ir tu, zuiki”. Meškinas, matyt, turėdamas begalę kompleksų, suburbėjo- “Džinai, padaryk taip, kad šiame miške visos meškos geistų tik manęs!”. Zuikis buvo konkretesnis ir kukliai, meškino juokui, paprašė motociklininko šalmo. Arbakadabra, pasigirdo rujojančių meškų staugimas aplinkui– matyt, visos užuodė mūsų rudį, o zuikiui ant galvos pokštį ir atsirado šalmas. Meškinas nelaukdamas išsakė antrąjį norą–šį kartą gerokai ambicingesni- “A girdž, Džinai, padaryk taip, kad meškos ir kituose miškuose 100 mylių spinduliu geistų tik manęs!”. Zuikis vėl kukliai– paprašė motociklo. Pokšt– motociklas jau čia, o iš miškų 100 mylių spinduliu pasigirdo aistringi visų kitų meškų baubimai. Vaje, kad nušvito meškinas, ir springdamas paprašė dar daugiau- “Džinai, ką aš čia kuklinuos– padaryk taip, kad visos pasaulio meškos geistų tik manęs!”. O zuikis? Zuikis užvedė motociklą, pasitaisė šalmą, ir nurūkdamas sušuko džinui- “Džinai, dabar padaryk taip, kad šis meškinas taptų homoseksualus– dabar pat!”

Ar mums verta kelti sau abstrakčius tikslus? Pirma– jie nemotyvuoja veikti. Antra- mes ir vėl net nežinosime, kada juos pasiekėme. Tad jei kažkas man seminare pasako, kad jis/ ji “nori būti turtingesnis, -né”, tuoj pat iš kišenės traukiu litą ir duodu jam. Tikslas pasiektas? Taip, nes toks jis ir tebuvo. Verta suvokti, kad tikslas “tapti turtingesniu” pasmerktas ne tik todėl, kad jis abstraktus, bet ir todėl, kad mąstant tokiom kategorijom, galime būti tikri, jog niekada neateis tas momentas, kai mums “užteks”. Amerikoje buvo atliktas šaunus tyrimas: žmonių klausė, ar jie būtų patenkinti, uždirbdami 70,000 dolerių per metus. “Sure”- atsakė 100 proc. apklaustųjų viename ne itin turtingame rajone. “Bet ar Jūs būtumėte patenkinti, jei dauguma Jūsų kaimynų uždirbtų daugiau nei Jūs– 90000 dolerių per metus?”- ir vėl šimtaprocentinis ne. Net legendinis Rokfeleris, paklaustas, kada jam pagaliau užteks pinigų, atsakė, kad...”dar truputį, ir bus gana”.

NLP moko kelti **specifinius** tikslus. Verta žinoti, ko nori, ir verta žinoti, ką matysi, girdėsi, jausi ir net... užuos, pasiekęs tikslą– kitaip sakant, kaip žinosi (nes tik taip gali sužinoti), kad tikslą pasiekei. Verta žinoti, ko sieki konkrečiu pokalbiu (nes tik tada matysi, ar artėji prie tikslo, ar tolsti, ir keisi, ką reikai pakeisti, kad pasiektum, ką nori pasiekti), ko sieki šiandien, ko sieki šiomet ir ką nori pasiekti iki gyvenimo pabaigos– bet taip aiškiai ir taip konkrečiai, kad žinotum iki smulkiausių detalių. Tik taip galima priversti savo pasąmonę utilizuoti viską, ką ji gali– o ji gali daug daugiau, nei mes manome. Tad jei norite “geresnio” automobilio, eikite ir apžiūrėkite konkretų automobilį šiandien, pavažiukite jį, žinokite, kiek jis kainuos, kokios spalvos Jums reikia, kokią įrangą turėsite ir suvokite, ką Jūs jausite, matysite ir girdėsite, kai pagaliau šiuo automobiliu važiuosite namo.

NLP metodika iškeltas tikslas turi būti **ekologiškas**. Pirmiausia, jis turi priklausyti nuo Jūsų– nuo Jūsų elgesio. Tad siekis išlošti loterijoje nėra geras tikslas NLP prasme, nebent Jūs supirksite visus loterijos bilietus ar papirksite teisėjus. Antras dalykas– verta pagalvoti, kiek atsieis tikslo siekimas. Geriau anksčiau nei vėliau suvokti, kad tam, kad pasiekti kokį tikslą, gali tekti paaukoti šeimos gerovę, santykius ar net sveikatą, jei dabar nematome geresnių būdų tikslui pasiekti. Štai keturi “tikslų ekologijos” klausimai:

Kas atsitiks, kai pasieksiu tikslą?

Kas neatsitiks, kai pasieksiu tikslą?

Kas atsitiks, jei nepasieksiu tikslo?

Kas neatsitiks, jei nepasieksiu tikslo?

Paprastiau, nei klasikinė SWOT analizė. Ir dažnai veiksmingiau. Kitą savaitę– toliau apie tikslus ir apie tai, kaip mes veikiamo savo– ir kitų- realybę kasdien.



Įtakos mechanika

Įtakos principų naudojimas

Nica. Žavus Prancūzijos kurortas. Visi praeiviai pagrindinėje pėsčiųjų gatvėje gauna oranžines gėles nuo “Orange” pasamdytų merginų. Visa gatvė tiesiog šviečia oranžinėmis gerberomis. **Kuris universalus Cialdini įtakos principas čia naudojamas?**

Dėkingumas. Tą patį jau prieš 30 metų darė krišnaistai ir hipiai JAV– gal irgi dėl to vadinti “gėlių vaikais”. Jie oro uostuose ir kitose masinio susibūrimo vietose dalino gėles, o po to prašydavo aukų. Maža graži dovanėlė– būdas gauti mūsų dėmesį ir palankumą. “Orange”, telekomunikacijų bendrovė, nušauna ir dar kelis zuikius. Ne tik dalina savo lankstinukus, bet ir priverčia visus gatvėje galvoti apie “Orange”- sąmoningai. Ir dar daugiau nesąmoningai, nes dera ne tik spalvos.



Triušis ir elgeta

Nicoje elgetaujanti mergina šerdama glosto didžiulį šinšilą ar kažkokį kitą, tiesiog pritrenkiančio dydžio zuikį. **Kuris įtakos principas naudojamas čia?** [Atsakykite, perskaityt vakar “Verslo klasėje” išspausdintą straipsnį apie įtaką.](#) Pasitikrinsime kitą savaitę. Beje, mūsų svetainėje– [dar daugiau apie seminarą “Įtakos mechanika”, kuris vyks jau greitai.](#)