



VADIM ZELAND

REALYBĖS
LĖMĖJAS

Likimo valdymo galimybių autoriaus knyga

Alma littera

Veidrodžių galerija

Štai atsitikimas iš mano gyvenimo: vėlus vakaras, mudu su žmona važiuojame namo. Ji labai pavargusi (neišsimiegojo dėl darbo). Esu šiaip sau vairuotojas, todėl atidžiai žiūriu į kelio nepažįstamame rajone. Pražiopsau reikiamą posūkį ir nuvažiuoju porą kilometrų. Staiga žmona nubunda ir ima šaukti, kad pravažiavau posūkį, koneveikia mane, lyg būtų paskutinė Pompėjos diena. Stengiuosi valdytis, bet jos jausmai man persiduoda. Kodėl tai įvyko? Juk nespinduliau neigiamos energijos – žiūrėjau į kelį, nors ir buvo neįauku, kad nekaip orientuojuosi. Uždaras ratas: mano būsena nekokia, o dėl žmonos irzlumo šeimos nuotaika dar prastesnė. Žmonos aš tikrai neperauklėsiu. Kokia gali būti taktika ir strategija tokiu atveju?

Kiekvienas žmogus susikuria pasaulio sluoksnį. Šie sluoksniai kertasi ir užkloja vienas kitą. Negatyvizmo šaltinis

gali veržtis į jūsų pasaulio sluoksnį iš svetimų sluoksnių. Tik nereikia teikti tam reikšmės ir širsti, kad neigiamus jausmus skleidžia jūsų artimieji.

Pasaulis – tai veidrodis, bet jis reaguoja vėluodamas. Vadovaukitės nuostata, kad pasaulis rūpinasi jūsų patogumu ir gerove. Atkakliai ieškokite šios nuostatos patvirtinimo net smulkmenose. Tegul tai tampa įpročiu. Laikui bėgant negatyvizmas nesuvokiamu būdu dings iš jūsų gyvenimo. Net jūsų aplinka nebebus neigiamų jausmų šaltinis. Nesukite galvos, kaip tai paaiškinti. Tiesiog *nuolat taip elkitės*.

Žiūrėkite, kas vyksta. Štai jūs nusiteikiate vadovautis teigiamu požiūriu ir laukiate rezultato. O sulaukiate reakcijos, neatitinkančios šio požiūrio. Šis atsiliepimas, tai yra atspindys, yra ankstesnio požiūrio padarinys. Jūs neatsižvelgiate, kad vėluojama.

Kai pasekmės neigiamos, jūs elgiatės pagal vieną kurlaį, tai yra vėl neigiamai. Jūsų požiūris persmelkia mintis ar persiduoda per veiksmus. Veidrodis, nespėjęs sureaguoti į teigiamą jūsų nuostatą, vėl gauna iš jūsų neigiamą postūmį. Jūs vis keičiate kursą, todėl neartėjate prie tikslo. Visa paslaptis – pastovumas. Jeigu nuolat bus laikomasi nuostatos siekti tikslo, atspindys pasaulio veidrodyje po kurio laiko atitiks šią nuostatą.

Kai ėmiau laikytis nuostatos „Mano pasaulis rūpinasi manimi“ ir „Kad ir kas vyktų, viskas klojasi taip, kaip reikia“, vienas paskui kitą pasipylė nemalonumai. Iš pradžių maži, paskui vis didesni.

Kad ir pastarasis: tenka keisti darbovietę, nes užmokestį nurėžė perpus. Protu suprantu, jog viskas daroma, kad būtų geriau, bet pasąmonėje vis tiek nervinuosi, širdį maudžia. Patarkite, ką daryti ir ar turi taip būti?

Atrodo, dabartinės jūsų gyvenimo linijos smarkiai užkimštos šlakais. Kai užterštas organizmas, gyvenantis netinkamai, pereina prie sveiko režimo, jis smarkiai valosi ir skausmingos krizės neišvengiamos.

Maždaug tas pat dabar vyksta ir jūsų gyvenime. Jūs siunčiate pasauliui naujus minčių pavidalus, o pasaulis aplink tarsi veidrodis persitvarko. Bet atspindžiui veidrodyje pakeisti reikia laiko, todėl galimi nepatogumai – kaip jūsų atveju.

Nepulkite į paniką ir nenusiminkite. Ne tik kantrybe apsišarvuokite, jūs privalote net džiūgauti dėl pokyčių, vykstančių jūsų gyvenime. Atrodo, pasaulis taip uoliai ėmė rūpintis jumis, kad vyksta kone kapitalinis remontas, o per jį, kaip žinome, kai ką tenka net griauti.

Svarbiausia – nežiūrėti į šiuos pokyčius kaip į neigiamus. Jeigu jūs nenukrypstamai laikysitės ketinimo koordinavimo principo, netrukus įsitikinsite, kad įvykiai, kurie jums atrodė nepalankūs, iš tikrųjų tokie nebuvo, priešingai, jie buvo jums naudingi.

Sėkmė priklauso nuo to, kaip noriai protas priima jam neįtikimą žinią, kad mintimis galima kurti savo pasaulio sluoksni. Tik norėčiau įspėti, kad vengtumėte dviejų kraštutinumų. Vienas kraštutinitumas – pulti į nesveiką pa-

kilumą. Turite suprasti, kad nuo klaidų ir nesėkmių niekas neapsaugotas. Nesitikėkite, kad viskas ir visada klosis sklandžiai. Palikite vietos pralaimėjimams. Priimkite atsitiktines klaidas ir nesėkmes, nekovokite su jomis.

Kad ir kas nutiktų, juk galite paskelbti, kad ši nesėkmė yra jūsų laimėjimas. Jei nusprendėte, kad pasaulis rūpinasi jumis, jūsų protas gali ir nežinoti, kas jam tinka. Jūsų pasaulis tai žino geriau. Jūs – savo tikrovės šeimininkė, štai ir paskelbkite, naudodamasi valdžia, kad tariama nesėkmė iš tikrųjų dirba dėl jūsų pergalės.

Kitas kraštutinis – laikyti teigiamą nusiteikimą savo pareiga, versti save visada būti patenkintą. Teigiamas nusiteikimas turi būti jūsų įsitikinimo, kad jums tai naudinga, vaisius. Turite suvokti, kad jūsų požiūris kuria atspindį jūsų pasaulio veidrodyje. Bet nereikia to laikyti pareiga. Juk *jūs – laisva savo pasaulio karalienė*, vadinasi, kartais galite būti nepatenkinta ir aikštytis. Nesprauskite savęs į priverstinius rėmus, stačiai suteikite sau malonumo šiuo *pasaulio veidrodžio žaidimu*.

Nežinau, ką man daryti ir kaip elgtis. Suprantate, mano mama – na, žodžiu, aš pykstu ant jos, esu įsižeidusi. Labai noriu jai atleisti, bet... nepajėgiu. Ji nuolat netyčiomis pridaro man nemalonumų. Tai sunku (ypač materialiai), o juk aš turiu šeimą – vyrą ir sūnų. Negaliu visų jėgų skirti motinai, todėl ir kyla konfliktas – jaučiuosi kalta. Aš tikriausiai labai kvaila, tiesa? Bet kartais einu iš proto!

Man nežinomos jūsų santykių su motina smulkmenos, todėl negaliu duoti konkrečių patarimų. Greičiausiai visos jūsų bėdos susijusios su kaltės jausmu, kurio niekaip neatsikratote. Jeigu jaučiate kaltę, į scenarijų būtinai bus įtraukta vienokia ar kitokia bausmė. Pavyzdžiui, žmogus gali įsipjauti pirštą (geriausiu atveju) arba užsikrauti sunkią pareigą, susidurti su nemaloniu rūpesčiu.

Beprasmiška kovoti su kaltės kompleksu. Kaltės neįmanoma atsikratyti, nesvarbu – ji pagrįsta ar ne. Šią problemą galima išspręsti tik konkrečiu veiksmu. Šio veiksmo esmė – nustoti teisintis. Štai net laiške teisinatės: „Aš tikriausiai labai kvaila, tiesa?“ Negalima taip apie save kalbėti. Juk jūs atsispindite pasaulio veidrodyje taip, kaip žiūrite į save. Reikia elgtis taip, lyg jums nebūtų dėl ko sau priekaištauti. Tada veidrodis sukurs jūsų pasaulio sluoksnį, kuriame kaltės jausmui nėra vietos.

Subarkite save kiekvieną sykį, kai tik apims noras teisintis. Uždrauskite sau tai daryti. Teisinkitės tik kraštutiniu atveju, kai tikrai būtina paaiškinti savo poelgius. Jeigu jūsų kaltės kompleksas gana stiprus, iš pradžių nepakenktų netgi šiek tiek užgniaužti savo sąžinę. Kai tik įprotis teisintis išnyks, kaltės jausmas dings, taigi ir bausmės scenarijus.

Ar aš tinkamai taikau transefingo techniką, kai darau „taip ir štai šitaip“? Kur mano klaida?

Svarbu ne tai, ar jūs tinkamai, ar netinkamai ką nors darote, svarbu tai, kiek pats tikite savo teisumu. Jeigu

* Veiksmų aprašymas praleistas (*aut. pastaba*).

manote, kad elgiatės blogai, – jūs klystate, kad ir ką darytumėte. Jeigu abejojate, ir veidrodis jus atspindės dvejojantį.

Įsivaizduokite tokią situaciją. Jūs atėjote į galeriją, kur vietoj paveikslų ant sienų kabo vieni veidrodžiai. Visi skirtinguose rėmuose, bet jų esmė ta pati – tai veidrodžiai, kuriuose matote savo atspindį. O aš esu jūsų vadovas šioje veidrodžių galerijoje.

Tarkim, užduodate man klausimą, kokią tikslo įgyvendinimo metodiką jums geriau pasirinkti – tą ar šitą, o gal, pavyzdžiui, vertėtų pasidomėti savo karma? Vadinasi, jūs manęs klausiate: „Į kurią galerijos salę man geriau eiti?“ Mano atsakymas: į bet kurią, ten, kur veržiasi jūsų siela ir protas. „O kaip tinkamai laikytis pasirinktos metodikos?“ – pateikiate dar vieną klausimą. Vadinasi, jūs domitės, kaip jums stovėti priešais veidrodį, kad atspindėtųmėte jame.

Kad ir kaip stovėtumėte priešais veidrodį, jūs jame atspindite, galite neabejoti. Jums telieka pasirinkti veido išraišką, kurią norite išvysti atspindyje. Čia jau jums spręsti. Jeigu norite pamatyti atspindyje linksmą veidą, neklauskite, kaip jums reikėtų šypsotis. Tiesiog šypsokitės, ir viskas. Jeigu norite pamatyti veidrodyje niūrią fizionomiją – nutaisykite ją, juk žinote kaip. Kam tokie klausimai?

Štai čia transerfingo esmė: *jūs pats formuojate atspindį pasaulio veidrodyje*. Apibrėžkite, nusakykite savo ketinimą išraiška ir suteikite sau malonumo stebėdamas, kaip keičiasi atspindys. *Naudokitės savo teise būti teišus*. Tarkite sau: „Aš geriau žinau, kurį veidrodį pasirinkti ir kaip

priešais jį stovėti!“ Kaip tik taip pasielgtų vaikas, atsidūręs veidrodžių galerijoje. Suaugusieji pamiršo, kad kadaise žinojo, kaip elgtis. Suprantate, apie ką aš kalbu?

Reikia lengvai žiūrėti į visas technikas, tai yra laikytis jų paliekant laisvės savo traktuotei ir improvizacijai. Domėdamiesi, kokia mano nuomonė apie jūsų veiksmų metodologiją, jūs prašote patarimo, kokias jums reikia daryti priešais veidrodį grimasas. Na, o aš čia kuo dėtas? Jūs vėl stovite priešais veidrodį ir klausiate mane: „Ar teisingai veidrodis mane atspindi?“

Veidrodis – panašiai kaip Stanislavo Lemo „Soliaris“ – tik kartoja jūsų mintis. Jei jūs jaudinatės dėl savo bėdų – jaudinkitės, ir *jos bus su jumis tol, kol jūs su jomis*. Kol jaudinatės dėl rūpesčių, jūs paprasčiausiai vargstate dėl jų. Ar ne paprasčiau spjauti į tai, ko norite atsikratyti, ir galvoti apie tai, ką norite pasiekti? Jei pasukote į Antarktį, ten būsite, ir nesvarbu, kur esate: Afrikoje, Amerikoje ar Azijoje. Svarbiausia – pasirinkti tikslą ir laikytis pastovaus kurso į šį tikslą. Štai ir viskas, ko iš tikrųjų reikia.

Švytuoklės jaukinimas

Mes sugalvojome, sukūrėme ir įsiūbuojame savo pačių švytuoklę. Projektui jau dveji metai, jis gana ambicingas, daug padaryta, bet kol kas pinigų neduoda. Nesakyčiau, kad mes bukai sėdime ir laukiame, kada gi ateis sėkmė. Ne, dirbame, bet einasi sunkiai. Mano klausimas toks: kaip kurti švytuokles, kaip jas valdyti ir stiprinti?

Iš dalies ši tema jau nagrinėta knygoje „Obuoliai krinta į dangų“. Pridurti galiu štai ką. Kai grupė žmonių ima mąstyti viena kryptimi, tai palieka pėdsakus. Bendra minčių spinduliavimo energija niekur nedingsta, ji virsta energiniu informaciniu dariniu – švytuokle. Kiekviena struktūra sudaro savo švytuoklę, stūksančią virš jos kaip energinis informacinis antstatas.

Visos struktūros gyvena ir vystosi ne tik dėl žmonių – jos elementų – sąmoningų veiksmų. Struktūrą valdo švytuoklė, panašiai kaip automatinio mechanizmo darbą valdo algoritmas. Struktūros nariai gali atlikti nevaržomus

veiksmus, bet jų motyvacija nėra laisva ir jie priversti nesąmoningai veikti struktūros labui.

Pavyzdžiui, valdininkų aparatas nepraleis į vadovaujama postą puikių duomenų darbuotojo, nors visi supranta: jis – geriausias. Į šį postą bus paskirta vidutinybė, labiausiai atitinkanti struktūros interesus, tai yra ne geriausias, o tinkamas žmogus. Visus tokius reikalus kaip valdantis antstatas tvarko švytuoklė.

Švytuoklė neturi sąmoningo ketinimo, bet žmonių motyvaciją veikia taip, kad savo struktūrą kuo labiau sustiprintų, o konkurentų padėtį susilpnintų. Gali atrodyti, kad visa tai sąmoningai daro patys žmonės, bet yra ne visai taip. Struktūros nariai, veikiami švytuoklės, jai nesąmoningai paklūsta. Nors būna, kad žmonių ketinimas paima viršų ir jie veikia prieš struktūrą, ją destabilizuodami.

Žinant, kokie yra švytuoklės ypatumai, galima teisingai išdėstyti įmonės plėtros strategijos prioritetus. Reikia suprasti, kad struktūros klestėjimas atitinka švytuoklės interesus, todėl ją reikia visokeriopaip stiprinti.

Kuo daugiau atramos taškų turi švytuoklė, tuo ji stipresnė. Vadinasi, daugiausia pastangų reikia skirti tiems atramos taškams, pavyzdžiui, skirstymo tinklui, kurti. Įmonės vadovas sakys: „Šitai ir pats žinau!“ Nieko jis nežino. Tiksliau tariant, žino, bet nesuvokia. Jo protas lyg ir informuotas, kad skirstymo tinklas atlieka svarbų vaidmenį, bet stereotipas: „Geriausia įmonė – tai įmonė, gaminanti geriausią produktą“, – labai dažnai verčia jį mesti visas jėgas geriausiam produktui kurti. Kaip jūs tikriausiai žinote, geriausiai parduojami produktai – anaipol ne geriausi, tai aiškių aiškiausia.

O kas yra geriausias produktas? Čia vėl vadovo protas tvirtina: „Mes gaminame šedevrus!“ Bet tai jo, gamintojo, požiūriu. Šedevras gali visai neturėti paklausos. Paklausą nulemia variantų tėkmė. Todėl *pagrindines* rinkodaros jėgas reikia mesti ne savo „šedevrų“ skiriamosioms savybėms reklamuoti – kur kas svarbiau nustatyti dabartinę paklausą ir jos kitimo tendencijas.

Lyg ir visiems suprantama, bet vėlgi – žmonės ne *žino*, o yra *informuoti*. Jie tiesiogine prasme miega ir kuria identiškas švytuokles, nesusimąstydami, kaip išsiskirti ir gaminti deficitą, apie jį niekas dar nenutuokia, bet tai jau bręsta. Todėl reikia išeiti iš rikiuotės ir traukti savo keliu. Visi įspūdingi laimėjimai buvo pasiekti tik tada, kai verslininkas imdavo daryti ne taip, kaip dauguma. Kad rastum Savo kelią, reikia klausytis širdies balso. Atrodytų, tokia lyrika su verslu neturi nieko bendro. Daugelis nekreipia dėmesio į intuityvius jausmus, vadovaujasi tik proto balsu, ir tai nematoma, bet principinė klaida.

Transerfingas labai konkrečiai pagrindžia tiesą, kad sielos balsas kur kas pranašesnis už proto balsą. Tai ne tuščia filosofija, o tikrovė. Dirbant struktūroje, reikia atsižvelgti į nesąmoningą savo motyvaciją, nes ją formuoja švytuoklė. Pavyzdžiui, parinkdami darbuotoją į vadovaujamas pareigas, žmonės linkę kliautis protu, kuris sako, kad reikia iškelti geriausią. Jeigu silpnas pasąmonės balsas siūlo kitą kandidatūrą, vadinasi, reikia atidžiai įsiklausyti, nes švytuoklė ragina išrinkti tą, kuris labiausiai tinka pareigoms. Gali atsitikti, kad geriausias – dėl energijos, minčių, iniciatyvos – sužlugdys įmo-

nę, o tinkamiausias padės įmonei stabiliai dirbti ir kritinę valandą priims vienintelį teisingą sprendimą.

Reklama irgi didina atramos taškų skaičių. Kuo daugiau žmonių, kurių mintyse sukasi informacija apie produktą, tuo stipresnė švytuoklė. Bet čia yra vienas esminis ypatumas. Daugelio reklamos užsakovų klaida yra ta, kad jie labiausiai stengiasi išgirti produktą. „Mes stačiai nuostabūs, mes jums būtini, pirkite mus!“ Transerfingo požiūriu prekę reikia pristatyti visai kitaip. Pagrindinė reklamos formulė turi skambėti šitaip: „Mus perka visi!“ Štai taip paprastai, ir nieko nereikalingo. Tai reikia pateikti kaip akivaizdžią tiesą, kaip savaimę suprantamą dalyką. Kas tuomet vyksta? Tokia reklama iškart nušauka du kiškius. Pirma, slapčiomis kiekvienas supranta, kad ne visi pultų pirkti blogo produkto, o jeigu puola, vadinasi, jis geriausias. Bet svarbiausia – minios mintys sutelkiamos į tai, kad ši prekė – geriausiai parduodama. Daugybė galimų pirkėjų nejučiomis patvirtins gamintojo galutinio tikslo formulę. Įsivaizduojate, kokią galią turi minčių pavidalas, jeigu jas vienu metu skanduoja daugabalsis choras?! Todėl *charizmos debesis*, apie kurį buvo kalbama „Obuoliuose“, įsikūnys materialiojoje tikrovėje. Pasaulis kaip veidrodis pavers žmonių mintis tikrove. Pirkėjai patys sukurs reklamuojamo produkto madą.

Dar labai svarbu garantuoti, kad visi darbuotojai sutartų esminiais klausimais. Jei vienybės nėra, būtina reikia rasti būdą jai pasiekti. Visų struktūros elementų ketinimas turi būti nukreiptas į vieną pusę. Kitaip švytuoklė ilgai nešvytuos. Vien vadovo valios nepakanka. Kolektyvo vienybė siekiant tikslo – didelė jėga. Bendras

ketinimas stiprina švytuoklę ir užpildo tikslinį variantų erdvės sektorių. Svarbiausia – užkirsti kelią neigiamoms mintims. Įmonės, kuriose darbo diena prasideda visuotine rauda, kad nėra pinigų, – pasmerktos. Tokia minčių raiška jos pačios kuria savo tikrovę. Trūks plyš visi turi užsikrėsti bendra teigiama nuotaika, visuotinai orientuotis į tikslą, tarsi sėkmė būtų neišvengiama. Kuo skiriasi noras nuo ketinimo, išsamiai papasakota knygoje „Realybės transerfingas“.

Reikia iškelti strateginį tikslą, sušaukti žmones ir jiems paaiškinti, kaip naudoti tikslinę skaidrę. Būtina įtikinti darbuotojus, kad bendras ketinimas yra stipriausia tikrovės kūrimo priemonė, kad tai daroma įmonės, taigi ir jų pačių labui. Ir skelbti darbą su tiksline skaidre mintyse viena iš svarbiausių pareigų. Netgi galima susirinkus bent pusvalandį kasdien kartu piešti klestinčios įmonės paveikslą. Tik viena sąlyga: teigiamų tokių renginių rezultatų reikia tikėtis tik tuo atveju, jeigu jie vyks nuolat. Kitaip tai bus beprasmiškos ir, beje, kvailos svajonės. Nuolatinis ir kryptingas visų darbuotojų darbas su tiksline skaidre, nors tai atrodys kiek neįprastai, tikrai pasiteisins. Juk kai kuriose įmonėse daroma gamybinė mankšta, ir niekas nemano, kad tai kvaila.

Gera tokio požiūrio iliustracija ir jo veiksmingumo patvirtinimas yra visiems žinomas japonų „ekonominis stebuklas“. Iš silpnai išsivysčiusios žemdirbių šalies Japonija per trumpą laiką virto viena iš pirmaujančių aukštųjų technologijų valstybių. Vienas svarbiausių spartaus ekonomikos kilimo veiksnių buvo nacionalinis japonų broožas – vieningumas. Atitinkamas buvo ir darbo organizavimas.

Skiriamoji Japonijos įmonių savybė – ypatinga ideologija, raginanti visą kolektyvą bendrai stengtis, kad būtų sėkmingai plečiama gamyba. Visų ir kiekvieno siekiai orientuojami į įmonės gerovę. Japonai net ir po darbo eina ne namo, o į kavinę, ten su kolegomis toliau svarsto gamybinės temas.

Žinoma, nebūtina mėginti pritaikyti tos pačios patirties sau, juo labiau prievarta primesti transerfingo praktikos. Svarbu, kad žmonės suprastų metodo esmę ir patys panorėtų jį naudoti. O tam pirmiausia reikia, kad jie būtų patenkinti ir suinteresuoti. Štai čia pravers *freilingo principai* – puiki priemonė personalo vadybai ir rinkodarai.

Dar viena švytuoklės savybė, kurią galima panaudoti, yra jos siekimas didinti konflikto energiją. Šis konfliktas kyla ne struktūroje, o susidūrus su priešininkais. Nereikia bijoti konfrontuoti su konkurentais, žinoma, nepamirštant sveiko proto. Tai tik padidins švytuoklės jėgą. Versle neretai griebiamasi įvairiausių metodų, kuriais siekiama pakirsti konkurento stabilumą. Pagaliau kuo daugiau triukšmo, kuo didesnis skandalas, tuo tampate žinomesnis. Tokia tikrovė.

Žodžiu, transerfingo principų išmanymas leidžia aiškiai sudėlioti prioritetus, tai yra pasirinkti strategijos kursą daugeliu klausimų. Remiantis šiais principais, galima padaryti valdymo strategiją skaidrią, vadinasi, veiksmingą. Jeigu daugiausia dėmesio bus skiriama švytuoklei stiprinti, ji pati atliks didumą darbo, susijusio su savo struktūros plėtra. Kai švytuoklė įgis pakankamai jėgos, ji pati pasirūpins, kad tinkamus vadovaujamuose postuose pakeistų geriausieji, kad produktas būtų ne tik pardudamas, bet ir puikios kokybės, ir kad struktūra klestėtų.