



Mentalizm

JACEK PONIKIEWSKI

*PERSWAZJA SŁUŻB SPECJALNYCH
W ŻYCIU CODZIENNYM I BIZNESIE*

© Copyright by Złote Myśli & Jacek Ponikiewski, rok 2013

Autor: Jacek Ponikiewski

Tytuł: Mentalizm

Wydanie I

Data: II 2013

ISBN: 978-83-7701-650-3

Projekt okładki: Janusz Skierkowski

Redakcja: Magdalena Michalak, Sylwia Fortuna

Skład: Magda Wasilewska

Złote Myśli sp. z o.o.

44-117 Gliwice

ul. Toszecka 102

www.ZloteMysli.pl

e-mail: kontakt@zlotemysli.pl

Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

Spis treści

Opinie o książce	5
Wstęp.....	9
Poznanie samego siebie.....	15
Mentalny kod DNA.....	23
Socjobiologia mentalna	24
Etologiczna teoria zachowania a prawidła sekty	31
Kierunek lotu.....	31
Modele umysłu.....	34
Wiedza niejawna.....	37
Zasady funkcjonowania materii a ludzka mentalność.....	42
Wdrożenie	46
Mentalizm i pustelnia.....	55
Perswazja hipnotyczna.....	71
Życie, czyli ciągle negocjacje.....	71
Złoto.....	74
Srebro	76
Rtęć	78
Płatyna	80
Wzrokowcy	82
Słuchowcy.....	82
Kinestetycy.....	83
Efekt, czyli cel negocjacji.....	88
Analiza doświadczeń „mentorów” negocjacji — wnioski.....	91
Wytwarzanie toru centralnego w jaźni rozmówcy	93
Analiza tętna i poziomu spalania tlenu — ukryty stres.....	104
<i>Guide unconscious muscular</i> — mechanika emocjonalno-mięśniowa.....	107

Metoda odczytywania liczb i granic kwot w BATNA z aktywności sektorów neurowzrokowych	111
Hipnotyczna negocjacja w biznesie.....	115
Stymulacja i prowadzenie.....	115
Fiksacja wzroku w prezentacjach	119
Wdrożenie	122
Mentalizm w służbach specjalnych a rozmowy biznesowe.....	126
Rozmowy biznesowe oparte na modelu Buckleya (metody służb specjalnych).....	131
Diagnoza rozmówcy według wyznaczników mentalnych.....	137
Analiza nadczynności i niedoczynności hormonalnej i ich wykorzystanie w rozmowie.....	141
Wdrożenie	145
Sekta, religia, firma.....	153
Interpersonalne tworzenie sekty — firmy	153
Religia a wystąpienia publiczne.....	158
Hipisowska komuna — nauka.....	161
Ku-Klux-Klan — fanatyzm, sekta, konsolidacja grupy	165
Stowarzyszenie Vrill — postać lidera.....	169
Młot na czarownice — tworzenie fanatyzmu grupy.....	173
Survival mentalny — kilka rad, które mogą się przydać....	181
Wizje szamańskie a stres.....	184
Wdrożenie	189
Medytacja kasjańska.....	199
Medytacja śmierci.....	207
JA i MNIE.....	213
Posłowie	219
Arkusze ćwiczeniowy	223
Testy	261
Profil osobowości i profil zawodowy.....	261

Metoda odczytywania liczb i granic kwot w BATNA z aktywności sektorów neurowzrostkowych

Dzięki ocenieniu granic stawek, które może mieć na myśli druga strona, i które może zaoferować i negocjować, możemy stworzyć drabinę mentalną, której szczebel wskaże nam sam rozmówca.

Człowiek jest zwierzęciem kierującym się rozumem. Może zatem w sytuacji zagrożenia życia nie uciekać, lecz podjąć (choć czasem bezsensowną) walkę. Jego działania bowiem nie zawsze są instynktowne. Daje nam to możliwość myślenia abstrakcyjnego, a więc również i zmyślania.

Ludzkie oko może pokazać nam granicę BATNA. BATNA to pewne widełki pieniężne, w których porusza się negocjator w celu osiągnięcia jak najlepszych wyników. Mianowicie, jeżeli przyjmujemy, iż kwotą, za jaką sprzedamy nasz samochód maksymalnie, jest 40 tys. zł, a kwotą minimalną, jaką w najgorszym wypadku chcemy uzyskać, jest 30 tys. zł, to BATNA zawiera się w przedziale 30–40 tys. zł.

Każda wartość, mieszcząca się w owych ramach będzie dla nas korzystna. Negocjujemy zatem tak, aby w owe ramy trafić.

Wielu mentalistów potrafi za pomocą wymieniania poziomów, czy też cyfr, odczytać całe numery telefonów lub inicjały osoby, o której właśnie myślimy. Jeżeli bowiem wykonamy ruch ręką na najniższym poziomie, a następnie przejdziemy wyżej, podpinając cyfry do owych poziomów, oko naszego rozmówcy zatrzyma się tam, gdzie jego myśli, czyli właściwa odpowiedź.

Poniżej opisałem kroki wykonania opisanej tu techniki: Wykorzystanie tej techniki polega na kilku krokach:

1. Określamy realne granice kwot negocjowanych. Przyjmijmy, że takim zbiorem jest 5 do 10 tys. zł.
2. Wymieniamy poziomy w luźny sposób podczas rozmowy. Używamy dłoni, patrząc prosto w oczy rozmówcy. Aby rozmówca spoglądał na naszą dłoń, należy nie gestykulować przez 10–20 min. Umysł drugiego negocjatora odbierze nagle użycie przekazu pozawerbalnego jako coś niespotykanego i z pewnością zwróci uwagę na naszą dłoń.
3. Wymieniamy poziomy, mówiąc: „No nie wiem, ile pan wyłoży. 5 tys.? 7 tys.? 10 tys.?”.
4. Jeżeli wzrok rozmówcy zatrzyma się na geście równym 7 tys. zł, oznacza to, iż jest to jego przyjęta granica. Jeżeli zaś wzrok rozmówcy podąży dalej, nie zatrzymując się na kwocie 10 tys., otrzymamy informację, że druga strona myśli o o wiele wyższej kwocie, niż nam się wydawało. Jeśli zaś wzrok rozmówcy zatrzyma się na pierwszej

wymienionej przez nas kwocie, a następnie wróci do naszych oczu, możemy się spodziewać, iż nasze wcześniejsze założenia nijak mają się do założeń drugiej strony.

Nasza dłoń powinna być oparta na blacie stołu, aby nie zostały wzbudzone podejrzenia o manipulację. Może również być oparta na drugiej dłoni. Pokazujemy pierwszy poziom, a następnie kolejne, wymieniając trzy lub cztery kwoty (od dołu — bliżej naszego pasa — do góry). Oczy rozmówcy zatrzymają się na poziomie, który jest jego granicą, ponieważ inne poziomy nie będą już go interesować — nie są w jego zasięgu. Mentaliści odczytują w ten sposób nawet szyfry do sejfów osób prywatnych (w celach pokazowych), a także pierwsze litery imienia i nazwiska pierwszych miłośców przypadkowych przechodniów (bywa, że dobry mentalista potrafi odczytać każdą z liter, układając w całość imię i nazwisko, podobnie jak robili to uczestnicy turnieju *Koło Fortuny*).

Pamiętaj, że żadna technika nie daje stuprocentowej skuteczności, bo dawać nie może — dlatego nie ma idealnego systemu dla ruletki i zawsze istnieje w życiu mała szansa, iż wracając prostą drogą, złamiesz sobie nogę.

Sekta, religia, firma

Interpersonalne tworzenie sekty — firmy

Sekta jest genialną strukturą pod kątem konsolidacji grupy oraz budowania jej priorytetów, mimo że większość znanych nam sekt mianuje się pochodzeniem albo dość niejednoznacznym, albo też wręcz zbrodniczym. Istotne jednak, że mamy również do czynienia z sektami wśród młodzieży lub wyborców. W zasadzie wiele partii na świecie, mediów lub firm nie różni się zbyt wiele od struktury sekty, co wcale nie musi mieć negatywnego wydźwięku. Sekty to jedna z podstawowych grup społecznych — piszę to, choć narażę się na głosy sprzeciwu. Faktem jest jednak, że pierwsze plemiona oraz systemy religijne miały wiele znamion sekty. Obecnie owe znamiona są dobierane bardziej restrykcyjnie (selekcja), co sprawia, że opinia publiczna nie rozumie, na czym polega zjawisko sekty, będąc nieświadomie wyznawcą-wy-

borcą lub, co nas interesuje, wyznawcą-konsumentem. Inni zaś nieświadomie stanowią grupę wyznawców-misjonarzy (przykładowo: propagują poglądy danej partii lub kupowanie telefonów określonej firmy).

Skupmy się jednak na tworzeniu sekty wokół jednostki. Oczywiście, słowo sekta jest dla nas literackim odniesieniem, ponieważ nie mam zamiaru namawiać czytelników do budowania grup o charakterze sekty. Uznajmy więc, że słowo „sekta” to termin, jakim będę się posługiwać, aczkolwiek w wypadku osób i firm — w świecie dzisiejszego biznesu oraz polityki — jest czymś naturalnym. Możemy spierać się z tym faktem, lecz takowy będzie nadal występował.

Sekta dzieli się na trzy podstawowe grupy:

- ✓ wyznawcy,
- ✓ misjonarze,
- ✓ liderzy.

Wyznawcy: ich zadaniem jest wyznawanie idei, które kształtuje lider sekty, albo też liderzy. Wyznawca widzi produkty firmy lub poglądy danej partii jako prawdę objawioną. Prawda oświecona działa według schematu: Lęk → Panaceum na lęk → Obietnica przeciwstawna. Lęk to oczywiście strach przed kimś lub przed czymś. Dla islamu będzie to strach przed śmiercią na wojnie (owa religia została zbudowana jako sekta prowojenna), a dla chrześcijaństwa lęk przed końcem życia po śmierci. Podobnie ma się wiara w reinkarnację. Panaceum to lekarstwo, które dana sekta oferuje, aby zniwelować lęk. Nie mylmy panaceum

z samą obietnicą. Panaceum to wyznawanie danych idei. Przykładowo, lekarstwem, które trzeba stale przyjmować, może być chodzenie do kościoła, modlenie się na dywaniku pięć razy dziennie lub odprawianie rytuałów buddyjskich. Uznajmy to za przyjmowaną dawkę leku na przypadłość, która to przyjmowana musi być stale. Obietnicą nazywamy tzw. życie wieczne, dziewice w raju czy też następne życie. Panaceum wyjaśnia bowiem, iż jeżeli będziemy je stosować, otrzymamy to, co nam obiecano. Jeżeli zatem będziemy przestrzegać przykazań, dostąpimy bram raju; jeżeli udamy się raz w życiu do Mekki — podobnie.

Należy wyjaśnić, iż moim zamiarem nie jest stwierdzanie prawdomówności jakiegokolwiek systemu religijnego. Drogi czytelniku, należą ci się wyjaśnienia. Jestem człowiekiem religijnym, lecz oddzielałam to, co stworzyli ludzie (pewną strukturę, która niewiele się różni w rozmaitych częściach naszego globu), od samych prawd religijnych. Nie piętnuję zatem religii, a nawet instytucji religijnych, ale jedynie opisuję pewną rzeczywistość — według własnego oglądu i doświadczenia, rzecz jasna. Z tym oglądem nie trzeba się zgadzać.

Misjonarze: każdy, kto forsuje poglądy polityczne lub markę (jak Harley czy Apple), to misjonarz, czyli osoba propagująca idee, produkty i wartości, a także samą markę danego podmiotu. Firmy w USA i w Europie doskonale znają ów mechanizm, a tzw. religia marki to standardowy program marketingowy. Przykładowo, Apple nagrywa filmy za pomocą swoich wyznawców — misjonarzy, które następnie zamieszczane są na portalu społecznościowym YouTube. Buduje to wizję, iż wszyscy oczekują na premierę nowego telefonu

komórkowego. Powoli zatem konsumenci kupują produkt, gdyż ma ono logo danej firmy, a nie dlatego, że ma funkcję X. Osoby takie nie tylko kupują sprzęt tej samej firmy, ale też namawiają innych do zakupu określonej marki. Zauważmy, iż my możemy nie być pod wpływem reklam i uznawać, że nie mogą nam one czegoś „sprzedać”, ale stwierdźmy także: ja nie, ale mój przyjaciel jest pod wpływem reklamy, więc nieświadomie przekazuje mi treści, które wchłonę.

Budowanie struktury misjonarzy odbywa się poprzez tworzenie ich przynależności do grupy. Spraw, aby ludzie uważali twój pogląd za ich pogląd. Pozwól im walczyć o to, co jest dla ciebie ważne. Jeżeli masz firmę, daj pracownikom możliwość pomocy świątecznej (działanie wspólne zarządu i kadry pracowniczej), aby brali udział w tym, co nazywa się wspólnotą. Ta polega często na instynktach, jak bezpieczeństwo, jedzenie... Pomyśl, co jest instynktem podstawowym i zaoferuj to swojej kadrze pracowniczej. Jak w demokracji: pozwól ludziom czuć się wyborcami, a zgarniesz władzę (smutne, ale prawdziwe). Poniżej zamieszczone zostały wyznaczniki sekty w firmie.

Liderzy: to osoby, które kształtują wyznawane idee, sposób promowania tych idei, a także cały system zarządzania — czasem zarządzania strachem, potrzebami, uzależnieniem od grupy, emocjami... Według ankiety, przeprowadzonej na osobach zarządzających firmami w USA, blisko 70–80% respondentów zauważyło, że lider nie musi znać się idealnie na tym, co robi, ale być przekonującym w tym, co robi. To ważna wskazówka. Lider musi zatem pociągnąć za sobą tłumy, jak polityk, który nie ma pojęcia o ekonomii, ale swoją mową sprawia, że ludzie oddają na niego głos. Lider musi

wiedzieć, jakie ma wady i zalety. Jak mówi mój znajomy, genialny coach i wspaniała osoba — o zaletach ludzie mówią nam na okrągło, gdyż zwyczajnie chwalą nas. Jednak o wadach nie chcemy mówić tak otwarcie (przykładowo: niewyraźna mowa, śmieszny ubiór czy też brak respektu u podwładnych — o tym nikt nam nie powie, choć niektórzy są uprzejmi i dzielą się informacjami, jakie wady mamy, co powinniśmy przyjąć z otwartością i wyciągnąć wnioski). Zdaj sobie sprawę ze swoich wad, przekazuj je na zalety. Jeżeli masz śmieszny wymowę, jak prezydent Gronkiewicz-Waltz, zrób z tego swój znak firmowy, a nawet wyznacznik inteligencji! Tylko ty wiesz, jakie masz wady. Lider to osoba świadoma, a nie zaprzeczająca własnym niedoskonałościom.

Jednostki: bądź ekspertem dla innych ludzi. Ważne, abyś wierzył w to, co mówisz. Zatem choćbyś opowiadał największe głupoty, pokaż pewność siebie. Uwierz w to, co masz do przekazania, a 50% pracy będziesz mieć za sobą. Postaraj się, aby ludzie opowiadali ci o swoich emocjach i sekretach. Jeżeli uzależnisz ich od siebie emocjonalnie, będziesz sprawował kontrolę nad ich życiem. Działaj na zasadzie behawioralnej: aprobata za dobre zachowanie / dezaprobata za zachowanie nieodpowiadające temu, co chcesz uzyskać. Jako że jest to jedynie rozdział w tej książce, nie będę opisywać dogłębnie powyższego tematu, gdyż noszę się z zamiarem poświęcenia tej tematyce osobnej publikacji. Myślę jednak, że jak na początek, taka ilość informacji jest wystarczająca. Pamiętaj, drogi czytelniku, że uzależnianie od siebie ludzi nie jest rzeczą chwalebłą, aczkolwiek zależy od systemu wartości i nie mnie rozstrzygać, co możesz ro-

bić, a czego nie. Jednak każda tego typu „akcja marketingowa” wiąże się także z odpowiedzialnością za swoje słowa i czyny. Sekta jest jak firma — kiedy ją stworzysz, musisz nad nią panować i brać odpowiedzialność za swego „poczwarka”. Dlatego zalecam tworzenie sekty (termin nadal jest taki, na jaki się umawialiśmy) w firmie, co nie jest specjalnie niemoralne. Zarządzanie zespołem i chęć uzyskania wyników nie może być uznawane za złą monetę, chyba że jesteś zagorzałym związkowcem, co może się zdarzyć i należy to zrozumieć. My jednak rozważamy ze strony przedsiębiorcy, co jest naturalne, zważywszy na tematykę publikacji i możliwe jej zastosowanie. Jeżeli chcesz tworzyć lojalność pracowników i konsumentów, jesteś normalny — jeśli zaś chcesz manipulować ludźmi dla zabawy i celów stricte osobistych, możesz stąpać po kruchym lodzie...

Firma: firma może działać na zasadzie sekty w prosty sposób.

Religia a wystąpienia publiczne

Do perfekcji Kościół katolicki opanował wystąpienia swoich księży, a następnie sztukę wystąpień przejęli pastory. Wystąpienia publiczne z udziałem tzw. kleru to prawdziwa perełka, choć rzecz jasna, nie zawsze można tak powiedzieć.

Ciekawostką jest zmiana miejsca przemowy i operowanie owym miejscem. Przykładowo, niegdyś księża (przed reformą Kościoła katolickiego) mówili plecami do wiernych,

kierując swe oblicze do ołtarza. Następnie postanowiono kierować swoje oblicze do zebranych ludzi, co okazało się strzałem w dziesiątkę — nagle księża stali się pasterzami uwielbianymi przez tłum. Personalizacja przekazu sprawiła bowiem, iż wierni słuchali prawdziwego człowieka, przyswajając werbalny komunikat, co zaowocowało „wyznawaniem” postaci samego kaznodziei. Tymczasem rozwijał się protestantyzm, a pastory doskonale wiedzieli, co jest istotne dla wiernych i jak to wykorzystać. Wyciągnęli wnioski z mszy katolickich i postanowili mówić do wiernych, chodząc między ławami, przekazując informacje w sposób emocjonalny i obrazowy, a także włączając w komunikat energiczną gestykulację. Do tej pory bycie dobrym mówcą-pastorem to sztuka nauczana w USA często na poziomie firmowym. Pamiętajmy, że pierwsi pastory porywali tłumy, obiecując czasem przyszłe życie w raju, pod warunkiem iż wierni będą po części czcić osobę samego kaznodziei. Powstało w ten sposób wiele kościołów o charakterze sekt, a narzędzia manipulacji używane są do dziś, choć oczywiście nie wszystko uda się nam opisać, sklasyfikować i nazwać.

Interesującym faktem jest również to, iż sam gest klękania to próba zakotwiczenia w wiernych pewnej postawy — w tym wypadku postawy uległości. Wielu ekspertów od wywierania wpływu zauważa, jak bardzo ważne dla budowania grupy wyznaniowej są gesty uległości, czyli podporządkowania (klękanie, składanie rąk, opuszczanie głowy...). Wszystko to powoduje wszczepianie do psychiki człowieka zachowań, które wyznaczają się kontrolą ze strony guru. Jednak nie można powiedzieć, czy jakiegokolwiek

wyznanie z premedytacją włączyło takie rytuały do swoich systemów, czy też jest to naturalna forma komunikacji z Bóstwem, gdy wyznawca uznaje jego wyższość. Z drugiej strony, metody kontroli stresu służb specjalnych, jak KGB, pokazują, że rozluźnianie obręczy barkowej, równomierne rozłożenie oddechu (oddech przeponą — wdech na dwie sekundy i wydech na dwie sekundy), a także przyjęcie postawy przypisanej stanowi spokoju obniża tętno, poziom stresu i aktywność obszarów mózgu, odpowiedzialnych za napięcie psychiczne. Metoda jest stosowana również przez snajperów SPECNAZU podczas działań zbrojnych, czyli *de facto* „zdejmowania obiektu”. To zatem, jaką postawę przyjmujemy, wpływa na sposób naszego myślenia. Wielu ekspertów jest przekonanych, iż odpowiednie zachowania podczas ćwiczeń rosyjskich służb specjalnych pozwalają mózgowi kojarzyć układ ciała i sposób oddychania ze spokojem, a więc rzeczywistość kształtowana jest w drugą stronę niż zazwyczaj (tu w relacji ciało → mózg). Przykładem na moc naszych odruchów stresowych, które można kontrolować, jest „gra KGB”. Polega ona na sadzaniu kandydatów na prostych, drewnianych krzesłach. Następnie oficer prowadzący wywraca wybrane osoby, nie stosując elementu zaskoczenia. Ostrzega delikwentów przed swoim działaniem. Naturalnym odruchem człowieka jest bowiem chronienie potylicy, co oznacza szybkie przyciągnięcie głowy do klatki piersiowej, aby uchronić tylną część czaszki przed uderzeniem. Ci, którzy kontrolowali swoje odruchy, nie podnosili głowy ani nie uciekali z krzesła. Ci też byli wybierani na agentów specjalnych.

Muzułmańscy duchowni to już prawdziwa esencja manipulacji tłumem pod kątem emocji, czego możemy być świadkami nawet teraz, gdy za namową owych duchownych tysiące muzułmanów wychodzą na ulicę. Duchowni ci budują komunikat nakierowany na tworzenie „wroga”, a także sterują emocjami wiernych, co nie jest tak łatwe, jak może się wydawać.

Religie mają zatem bardzo mocną bazę kształtowania emocji, co jest nam wiadome nie od dziś. Pamiętać należy jednak, iż nie tylko systemy religijne, a raczej ich duchowni, dopuszczają się w różnych sytuacjach manipulacji. To samo robią politycy, a nawet nasze dzieci, gdy płaczem wymuszają zabawkę. Jest to coś naturalnego, co nie zostało docenione przez wszelkiej maści specjalistów. Być może wywieranie wpływu, tak samo jak religia, leży w ludzkiej naturze?

Hipisowska komuna — nauka

Jedną ze znanych hipisowskich komun jest „Tęczowa Rodzina”. W jej ramach działają tzw. wolontariusze, których zadaniem jest m.in. wprowadzanie do grupy dobrej energii. Ludzie ci kierują grupami, które nie są formalnie zależne od owych osób. Kierowanie odbywa się na drodze mentalnego wyboru samych członków.

Kluczowe dla zrozumienia pozycji lidera przez człowieka, który powyżej nazywany jest „wolontariuszem”, okazuje się zaufanie. Jak tłumaczył jeden z członków „Tęczowej Rodziny”, wszyscy widzą w swoich liderach to, co sami czują — od

emocji po chęć osiągnięcia danych celów. Nikt zatem nie wybiera lidera — lider kreuje się sam. Najważniejsze więc, abyś odzwierciedlał uczucia grupy, której chcesz przewodzić (robią to politycy, od lewej do prawej strony), a także poprzez swoje zachowanie, pokazywał spójność celów własnych i grupy (przy czym, oczywiście, cele są często kreowane przez liderów).

Według samych liderów kluczem do sukcesu jest zaangażowanie każdego z członków grupy do wspólnych działań, które naszpikowane są altruizmem. Jednym słowem, działania liderów skupiają się na koordynowaniu tego, co jest „dla ludzi”, czyli *de facto* tego, czego oczekują dla siebie członkowie grupy. Przykładowo, każdy z nich pragnie opieki zdrowotnej, a lider organizuje lekarza i punkt pomocy (CALM — Centrum Medycznego Alternatywnego Życia), który tworzą owi ludzie (pomagając w ramach wspólnoty tak jak potrafią). Buduje to niepowtarzalną więź oraz to, że nie można zaprzeczyć wierze w cele i sposoby, jakie wykorzystuje lider. Głównym zaś źródłem utrzymania „Tęczowej Rodziny” jest tzw. „Magiczny Kapelusz”, czyli datki zbierane od członków grupy w sposób dobrowolny i nieokreślony.

Ważną rolę odgrywają również Shanti Sena („ci, którzy tworzą pokój”). Ich zadaniem jest usuwanie przyczyn sytuacji konfliktowych, a nie efektów owych sytuacji, a więc tłamszenie źródeł konfliktu. Są to ludzie wyszkoleni w sztuce mediacji. Ich główne cechy to: samokontrola, którą przekazują innym, a także budowanie altruistycznych relacji w grupie i ciągła motywacja do pozytywnych działań (czyli służących członkom wspólnoty). Samokontrola to coś więcej niż pożądanе zachowania — to kształtowanie

wśród członków grupy dyscypliny i posłuszeństwa. Najpierw oczywiście pokazuje się przykład i nakreśla poprzeczkę, a następnie wymaga respektowania danych zasad.

„Tęczowa Rodzina” ma również swojego eksperta ds. prawa, czyli tzw. „Legal Liaison”, którego zadaniem jest pilnowanie prawnego interesu członków wspólnoty. Właściwie to forma opiekuna, który doradza wszystkim, co jest legalne, a co nie — tworzymy w ten sposób instytucję odniesienia, swego rodzaju guru, tyle że kierującego prawnymi zagadnieniami każdego, kto przynależy do naszej „rodziny”. W ramach wspólnych działań istnieje także gazeta, publikująca informacje i artystyczne formy sztuki słownej („All Ways Free”). Nie zapominajmy o grupie „Co-Coperations” („Kooperacja”), której zadaniem jest dbanie o kwestie finansowe członków, jak również „Supply” („Zaopatrzenie”) — tutaj spotykamy zorganizowany zespół, dostarczający Rodzinie potrzebnych artykułów spożywczych.

Pojawia się też „Front Gate” („Brama Wejściowa”) — osoby stojące w bramie głównej — witają każdego nowego członka specjalną mantrą. Oczywiście funkcjonuje także rynek, na którym wymienia się towary w formie bezgotówkowej, i „Wioska Dzieci” („Kid Village”), gdzie matki z dziećmi mogą wspólnie spędzać czas.

Zwróćmy uwagę na kluczowe aspekty „Tęczowej Rodziny”, które czynią z niej markę i religię zarazem.

Samowystarczalność: wszystko, czego ci trzeba, zapewniasz sobie poprzez funkcjonowanie w Rodzinie, a ona sama daje ci potrzebne artykuły spożywcze, a także inne, jak środki czystości.

Budowanie osoby lidera poprzez identyfikację potrzeb członków z osobą lidera: lider jest odzwierciedleniem potrzeb i celów członków Rodziny.

Policja wewnętrzna: mimo obecności „Tych, którzy czynią pokój” każdy z członków stara się być Shanti Sena i ma obowiązek pielęgnować wartości Rodziny, wcielając je w życie i pilnując pozostałych osób.

Misjonarze: Shanti Sena to *de facto* misjonarze, przekazujący członkom wspólnoty wartości, kształtowane przez lidera w relacji dwustronnej (Lider → Komunikat → Grupa → Komunikat → Lider). Nazywa się to wzajemnym kształtowaniem postaw, a polega na dokładnym przeczytaniu feedbacku ze strony nadawcy, a następnie dobraniu odpowiedniego komunikatu, który buduje poglądy i emocje odbiorcy. Przykład: Rząd dba o ekologię → Pyta ludzi, co jest dla nich zachowaniem ekologicznym → Promuje odpowiedź na potrzeby społeczeństwa → Udowadnia realizację potrzeb społeczeństwa, nie pokazując często feedbacku i potwierdzając konieczność oraz słuszność swoich działań).

Guru prawny / finansowy: w firmach często pojawia się osoba, od której kadra zaczyna być zależna. Przykładowo: ktoś, kto dba o interesy finansowe i prawne członków związków zawodowych lub spółdzielni. Po pewnym czasie owi członkowie nie potrafią już samodzielnie przejść procedury prawnej lub finansowej, co jest na rękę temu, który stara się zarządzać grupą.

Indoktrynacja kulturowa: wychowywanie dzieci we wspólnocie matek, która tu nazywana jest „Wioską Dzieci”, to forma indoktrynacji kulturowej. Ma na celu przekazanie

wartości obowiązujących w grupie poprzez zabawę, dyscyplinę, środowisko i wzorce.

Własne media: media to ogromna siła, którą można wykorzystać na różne sposoby (w firmie może to być gazetka, ukazująca w subtelny sposób punkt widzenia zarządu). Łatwo jednak wpaść w pułapkę mediów, gdyż zbyt nachalne ich wykorzystywanie prowadzi do reakcji odwrotnej niż zakładana.

Rytuał: powitanie przy „Bramie Wejściowej” ma na celu oddzielenie tego, co znajduje się na zewnątrz wioski, od tego, co znajduje się w jej środku. Przejście rytuału jest także formą inicjacji i przypieczętowania przynależności do wspólnoty.

„Tęczowa Rodzina” to alternatywa dla całokształtu życia ludzkiego, od potrzeb fizjologicznych po duchowe.

ZŁOTE MYŚLI POLECAJĄ



Manipulacja neuoperswazyjna Jacek Ponikiewski

Każdy z nas może odkryć swoje siły wpływu, istnienia których nawet się nie domyślał.

Ten, kto potrafi bezpośrednio wpływać na umysł drugiego człowieka, wpływa na jego decyzje. Może na przykład przyspieszyć bicie jego serca albo wręcz przeciwnie, uspokoić go w stresującej sytuacji. Ale to dopiero początek! Możliwości są znacznie większe. Co powiesz na prowadzenie rozmowy w taki sposób, by notorycznego sceptyka zamienić w religijnego wyznawcę wybranej firmy lub produktu?

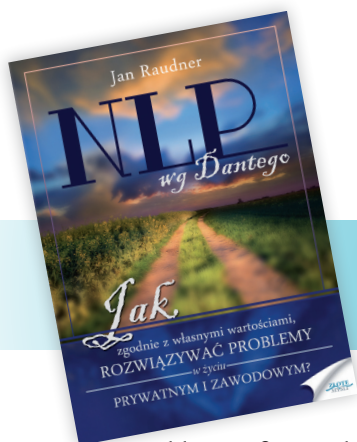
„Jeżeli podczas negocjacji na podstawie małego gestu rozpoznamy wewnętrzny stan naszego partnera, będziemy wiedzieć, co i jak mówić, aby osiągnąć swoje cele. Wykrywając lęk, dajemy bezpieczeństwo. Odczytując zaś dezaprobatę, wiemy, że nasza oferta nie jest dla drugiej strony zadowalająca...”.

Jacek Ponikiewski

Książkę zamówisz na stronie Złotych Myśli:

[HTTP://MANIPULACJA-NEUOPERSWAZJA.ZLOTEMYSLI.PL](http://manipulacja-neuoperswazja.zlotemyсли.pl)





ZŁOTE MYŚLI POLECAJĄ

NLP według Danteo Jan Raudner

Powstało wiele książek na temat NLP, ale mało która z nich traktuje ten temat w tak niezwykle i trafiający do umysłu czytelnika sposób. Autor, skupiając się bardzo na praktycznych aspektach, zadaje pytania i pomaga znaleźć na nie odpowiedzi. Ale nie idzie na łatwiznę. Wykorzystuje NLP, aby odkrywać kluczowe aspekty naszego życia i pokazywać, jaki mają wpływ na to, co osiągamy, jakimi ludźmi jesteśmy i jakimi możemy się stać.

„Zastosowanie psychosemantyki w życiu prywatnym i zawodowym, w każdym kontakcie z ludźmi może poprawić rozumienie wypowiedzi, a przede wszystkim pomóc budować poprawne relacje. Istotą psychosemantyki, nauki łączącej znaczenie informacji i badającej reakcję na nią, są odpowiedzi na pytania: Jak będzie rozumiana informacja i jaka będzie reakcja? Jaka będzie decyzja będąca efektem informacji?”.

Możesz się o tym przekonać, czytając tę książkę.

Książkę zamówisz na stronie Złotych Myśli:

[HTTP://NLP-WEDLUG-DANTEGO.ZLOTEMYSLI.PL](http://nlp-wedlug-danteo.zlotemyśli.pl)

