



NLP Esė 10

© Vidas Jankauskas 2006, NLP Esė Nr.10 24-2006 iš www.mindgasmic.com

Apie pinigus

“Norėčiau gyventi kaip skurdžius su daug pinigų” - Pablo Picasso

“Vienintelė priežastis, dėl kurios dauguma šeimų Amerikoje dar nenusipirko po dramblių, yra tai, kad niekas nepasiūlė užsisakyti dramblių paštu ir galimybės jį pirkti išsimokėtinai, po dolerį per savaitę” - MAD MAGAZINE

“Pinigai suka pasaulį”, “Pinigai yra raktas į sėkmę”, “Pinigai neatneša laimės”, “Pinigai yra blogio šaknys”, “Pinigai nekvepia”, “Pinigai daro pinigus” - ir geriausia antraštė, kurią šiandien pamačiau internete: “I’m better than you. I make money!” (Aš geresnis, nei tu. Aš darau pinigus.) .

Taigi.

- Kuo mes tikime, galvodami apie pinigus?
- Kokios asociacijos mums kyla, vien pagalvojus apie daug/ mažai pinigų?
- Kaip vertiname galimybę gerokai praturtėti?
- Ką galvojame apie daug pinigų turinčius žmones?
- Kaip pasikeistume, turėdami “labai daug” pinigų?
- Kaip pinigai keičia žmones?

Mūsų pasąmonėje kirba begalės stereotipų, nuostatų ir įsitikinimų apie pinigus. Tačiau “pinigai” tėra įrankis, ir, jei kalba nei-na apie banknotus/ vekselius/ čekius etc., tik nominalizacija.. Garsus britų ekonomistas Seras Ralph Hawtrey yra pasakęs— “Pinigai yra viena iš sąvokų, kurios—kaip “šaukštas” ar “skėtis”, priešingai nei “žemės drebinimas” ar “plūkė”, yra apibrėžiamos pirmiausiai pagal tai, kuriam tikslui ar paskričiai jie naudojami”.

Ar Jūsų mintys ir nuostatos apie pinigus padeda Jums gyventi geriau? Štai mažas eksperimentas (kurį paskelbė Patricija Remele, parašiusi šaunią knygą [“Money Freedom”](#)) :

1. Surašykite kuo daugiau savo įsitikinimų apie pinigus: nuostatų, patarlių, kuriomis tikite, vertinimų—ką pinigai reiškia Jums, kaip sunku/ lengva jų gauti, kaip jie keičia žmones ir Jus, kaip gerai/ blogai jų turėti daug/ mažai.
2. Dar kartą peržiūrėkite sąrašą, ir pasitikrinkite, ką Jūs jaučiate, galvodami apie šiuos teiginius.
3. Dabar pakeiskite visus “pinigai”, “pinigus” etc. kitu žodžiu — pvz.: “lopeta”, ar “šakės”.
4. Pajuskite skirtumą.

Ir man, ir kitiems, kas su manimi jau darė šį pratimą, pinigai ima atrodyti kitaip. Kur gi ne, juk “Šakės yra raktas į sėkmę” ar “Šakės suka pasaulį” ar “Šakių niekad neužteks” skamba gerokai kitaip. Lengviau, ar ne? Kai “pinigų” daugiau nemistifikuojame, juos daug lengviau uždirbti—mes paprasčiausiai esame laisvesni rinktis ir laisvesni suvokti, kad daug pinigų nėra nei gerai, nei blogai, svarbu, ką su jais darai. Nėra nieko gėdingo turėti daug pinigų, ir nieko gėdingo visai jų neturėti. Perfrazuojant Ričardą Bandlerį- “Yra tiek daug ypatų, kurios, teturėdamos ketvirtį vidutinio žmogaus smegenų, gyvena turtingai, ramiai ir laimingai, tad kodėl tiek žmonių, net ir turėdami daugiau proto galių, negali sau to leisti?”. Būtent.

Nes ne tik pati pinigų sąvoka mistifikuojama. Mūsų kultūroje egzistuoja ir tam tikri tabu— kas galima ir ko negalima su pinigais. Bet tereikia nuvažiuoti į Turkiją ar Egiptą, ir pamatysi, kad ten tokių tabu nėra, ir gali derėtis dėl kiekvienos smulkmenos. Kas atsitiks, jei imsi derėtis Lietuvoje? Ogi nieko. Sutaupysi pinigų. Gal nelabai nusiderėsi dėl kefyro pakelio kur nors prekybos centre, bet pirkdamas televizorių—tikrai. Anksčiau man net į galvą nešaudavo, kad Lietuvoje yra tiek vietų derėtis. Dabar tai darau su malonumu, ir ką— tai ne tik kad nemokamas, tai net gerai apmokamas įtakos “laboratorinis darbas”!

Ir jei konkrečiau, ką Jūs galite nusipirkti už, tarkim, 1700 Lt? Ne tiek jau daug, jei galvosime apie automobilius, ir labai daug, jei galvosime apie kefyra. Tačiau daugiausiai, mano galva, gali gauti, investavęs šiuos pinigus protingai— ne į dar vieną daiktą ar dar vieną pramogą. Pasaulyje yra tik vienas žmogus, galintis leisti Jums turėti daugiau pinigų, nei Jūs kada nors sau leidote uždirbti. Kuo daugiau jis žino, tuo daugiau pasirinkimų ir galimybių jis turi. Tas žmogus—tai Jūs.

Ir aš nežinau, kaip greitai Jūs nuspręsite mokytis įtakos— ar tada, kai pavargsite būti kitų įtakojami, ar tada, kai suprasite, kad šiais laikais jau sukurti daug efektyvesni įtakos modeliai, savo efektyvumu gerokai pranokstantys iki šiol dėstomas vos ne pusės amžiaus senumo pardavimų, derybų ir kitas įtakos metodikas.

Ir Jums net nereikės derėtis, nes užsiregistravę iki birželio 20 dienos mūsų “Įtakos mechanikos” seminarui mokės net 200 Lt mažiau ir niekuo nerizikuos— nes mes teikiame precedentų Lietuvoje neturinčią garantiją:

Jei, pasibaigus pirmam seminaro “Įtakos mechanika” dienai, Jūs nebūsate 100 proc. patenkinti tuo, ką išmokote, mes Jums gražinsime visus sumokėtus pinigus. Iš karto.

Tad ko laukti? Kada dabar geriausias laikas išmokti to, ko, taip nuosekliai, Lietuvoje dar nemokė niekas?