

КОРИСНИМ УВЕРЕЊИМА
ПРОТИВ СТРЕСА

ПИШЕ мр сц. мел. др Татјана МИШИЋ



МОЋ ПОЗИТИВНИХ МИСЛИ

Да ли вам помажу уверења која носите у себи? Утичу ли она на ваш живот, на посао који радите? Према теорији, уверења могу бити она која подржавају и она која вас ограничавају. А у пракси се често чује: „Не могу да научим језик, да завршим посао, да разумем људе, да играм, да певам...“ Листа је бесконачна. Сигурно сте упознали у вашем окружењу неку такву особу. Подржавајуће уверење увек је позитивно и једнако моћно као и огранича-

вајуће. Потребно их је, као аксиоме, научити и интегрисати, али само уколико и сами желите да направите промену.

„Ако верујете да можете и ако верујете да не можете, у оба случаја сте у праву“, рекао је Хенри Форд.

Перцепција света

Ми перципирамо свет онако како видимо, чујемо, осећамо, миришемо. Имамо укус и чуло за равнотежу. На

Сврха корисних уверења – аксиома јесте да их научимо напамет и да их у сваком моменту интегришемо у ум, како би нам живот постао бољи, а ми ефикаснији. Она се не доказују, а пракса је потврдила да наше деловање напредује када се такве позитивне мисли интегришу у живот. Уколико проблеми изазивају стрес, потребно их је „провући” кроз корисна уверења и она ће га „одувати”.

основу тога креирамо свој модел света. Речју, људи креирају сами своје мапе, праве их у свом уму од свега што доживе чулима. На тај начин постајемо свесни да људи међу собом, у свом уму, носе различитост. Код неких људи доминира аудитивно понашање (преко слуха). Они вас чују, али не виде. Визуелни типови бележе слике, боје, филм, али не чују шта причате. Кинестетичко понашање јесте преко емоција. Такве особе доживљавају сензацију, а да нису ни чули ни видели, и потребно им је време да прихвати одређено понашање.

Модел свог света креирамо кроз филтере које пропушта наш мозак. Он има способност да информације које прима из спољашње средине, на основу претходних искустава, доведе до извртања, брисања и генерализације. С тим што неке информације које смо видели, доживели или чули изврне, а неке обрише. Да бисмо сачували здрав разум, брисање информација сматра се нормалним. Међутим, некада избришемо и изузетно битне информације. На пример, аудитивац избрише слику, а особа која је визуелац уопште није у контакту с осећајем, што је, такође, врста брисања.

Генерализација спољашњих садржаја јесте домен у коме стварамо своја уверења на основу једног или више искустава, те изводимо закључак да је одређена ситуација иста за све људе.

Браћа Рајт били су претече пилотирања, јер се тада сматрало да је немогуће летети. Они су имали аероплан. Много пута су пробали да полете. Неки су их критиковали, али су они ипак спровели у дело свој наум – и једном приликом су полетели. Прича не би имала значај да међу њима

није био њихов сусед који је о томе посведочио. Он је био чулни сведок. Видео је да је нешто полетело, чуо је звук, али је подржавао уверење које је имао да је то немогуће, и није веровао својим чулима.

Интерпретација уверења

Територија је све оно што нас окружује, као и оно што не знамо да нас окружује. Такође, и оно што постоји и оно што не знамо да постоји. Свет је много богатији него што ми можемо да га перципирамо чулима. Преко фреквенција можемо да чујемо, чулом вида да посматрамо, али наша чула нису савршена и не можемо спознати чулима свет у свој својој моћи. Зато на основу онога што примамо преко чула, правимо мапу у нашој глави.

Најчешће када реагујемо на некога, ми не реагујемо на њега него на своју мапу о њему. То је кључна спознаја, која нам може бити од велике користи. Када реагујемо на нечије понашање ми, заправо, реагујемо на своју перцепцију тог понашања. Не на само понашање. Мапа о тој особи јесте наша интерпретација тог света, јер је прошла кроз филтере наших уверења, наших метапрограма, наших сећања.

Испољавање понашања

Не можемо поистоветити особу само с њеним понашањем, јер је она много комплекснија од њеног видљивог понашања. Некада то понашање може бити неодговарајуће из разних разлога, у зависности од тога ко то оцењује. Нечије је понашање лепо, јер је лепота у оку посматрача. Изузетно је када спознамо моћ одвајања понашања од особе, јер се иза сваког понашања крије добра намера.

Понекад имамо недоумице када чујемо то уверење. Добра намера односи се на особу која испољава одређено понашање. На пример, неко је љубоморан и то испољава свађом, сукобима, нарушавањем односа. То је понашање које је непримерено за друге људе и поставља се питање шта он жели за себе. Дакле, добра намера везана је само за особу која испољава то понашање, а она жели пажњу. Добра намера, ипак, није задовољена на одговарајући начин. Ми то можемо да доживимо и веома непримерено.

Ако кажемо шта нам је стварно намера, онда у том случају особа лакше прихвата и наше понашање. Најчешће понашање поистовећујемо с идентитетом особе, који обично критикујемо. Али, и када критикујемо, требало би да критикујемо понашање, а не идентитет. Идентитет треба хвалити, а понашање критиковати. Другачији је ефекат јер та разлика проузрокује велику разлику у пракси. Ако



кажемо ти си вредан, марљив, брижан, то се односи на идентитет. Хваљење идентитета годи, али ако особа нешто погрешити, можемо да кажемо „то што си сада урадио јесте непримерено“. Обично чујемо речи трапавко, незналица, а то програмира ум човека с траумом у себи.

Не одустати од циља

Флексибилна особа увек ће контролисати ситуацију, што не значи одустати од циља. Флексибилно мењамо понашање у складу с намером, која има неки циљ. То је дубока потреба у нама, коју остварујемо и несвесно. Често не знамо шта радимо зато што нисмо у контакту сами са собом. Флексибилност значи променити понашање и пронаћи друге начине да дођемо до циља, од кога не одустајемо. Зато је флексибилност важна предност, јер нам у сваком тренутку нуди макар још један избор.

Ако радите нешто што не функционише, промените и урадите нешто друго. Немојте да кажете да сте нешто сто пута радили и да вам то не иде добро и да нема резултата. У таквим околностима потребно је да радимо нешто друго или другачије.

КОРИСНА УВЕРЕЊА

- Маја није шеришорија.
- Особа није њено понашање.
- Иза сваког понашања крије се добра намера.
- Особа с највише флексибилности ће контролисати ситуацију.
- Ако радише нешто што не функционише – радише нешто друго.
- Не постоји неуспех већ само – повратна информација.
- Ако могу други људи, могу и ја.
- Одустаниће да будеће у праву.

Прихватањем корисних уверења може се постати боља особа. Аксиоми не морају да буду општеприхваћена истина, важно је да имају дубинско дејство над нама. Размислите о ономе што вас дуго тишти. С чим морате да се борите? Шта још нисте урадили? Где сте и шта сте постигли? Уколико вам проблем изазива стање стреса, проведите га кроз корисна уверења. Видећете да делује!

Јединство ума, тела и емоција

Ум, тело и емоције су неодојиве и чине јединство – не можемо бити само ум или само тело или само емоције. Емоције су наша осећања. Тело је наш физички аспект. Кад год помислимо на нешто што је лепо, осећамо се топло и блажено. Наше тело одговара осмехом или обрнуто. Телесно можемо да будемо негде, а да ум не буде са нама. То није процес који се лако разрешава. Потребно је време.

Не постоји неуспех. Постоји само повратна информација из свега онога што радимо. И када нешто не радимо, добићемо резултате, а да ли је тај резултат примерен, друго је питање. Уосталом, током рада, човек учи.

Свако поступа на најбољи могућ начин у датом тренутку. Потребно је одустати од уверења да смо увек у праву. Свако има своју мапу по којој реагује и на основу које посматра различитости. Наш мозак изврће, брише и генерализује све што види. Он филтрира само оно што му је потребно у датом тренутку.

Људи су велики моделари. Моделују друге успешне људе, корак по корак и остварују непогрешиво исти резултат.

Када комуницирамо, не значи да је особа схватила поруку баш онако како смо ми замислили, јер та особа има своју мапу. То може бити у било којој области наше комуникације са људима. У породичним или пословним односима. Ми волимо да други људи утичу на нас, јер тада и ми утичемо на њих. Да нема тог зајамног утицаја, не бисмо напредовали. Утицај увек има развојни карактер.

Сврха аксиома јесте да их научимо напамет и да их у сваком моменту интегрисамо у свој ум како би нам живот постао бољи, а ми ефикаснији. Аксиоми се не доказују. Пракса је потврдила да се наша ефикасност знатно повећа када се аксиоми интегришу у живот. Аксиоми су, у ствари, корисна уверења. Ако верујем да је могуће негде у свету, онда је то могуће и код мене! ■

Ауторка је специјалиста опште медицине, CertMD-ORT, акупунктуре, квантне медицине у ВМЦ „Славија“