



Henriks Fekseuss

VARAS SPĒLE

IZCILAS METODES,
KĀ IETEKMĒT VISU UN VISUS





VARA – spēja ietekmēt citu cilvēku rīcību.

SPĒLE – dažādu objektu stratēģiska pozīcijas maiņa,
lai sasniegtu sev vēlamo rezultātu.

VARAS SPĒLE – spēja stratēģiski ietekmēt citu cilvēku
rīcību, lai sasniegtu sev vēlamo rezultātu.

VARAS SPĒLE

Spēlētāju skaits: 1 (+ visi pārējie)

Grūtības pakāpe: no vieglas līdz eksperta līmenim

Spēles laiks: no 5 minūtēm līdz mūža galam







SATURS

SPĒLES NOTEIKUMI 20

PIRMĀ SPĒLE: MENTĀLIE TRIKI

Kā panākt, lai citi tev notic. 16 metodes 31

1.1. **RADI PATIESĪBU** 34

1.2. **VAIRO TICAMĪBU** 38

1.3. **NEPIEDĀVĀ VISU UZREIZ** 44

1.4. **UZMANĪGI AR MAKSIMĀLISTIEM** 46

1.5. **JA KĀDS PASTEIDZIES PIRMS TEVIS** 49

1.6. **IZLIECIES VĀJĀKS, LAI KĻŪTU STIPRĀKS** 52

1.7. **APMIERINI PAMATVAJADZĪBAS** 55

1.8. **NOSTIPRINI VAI IZMAINI VIEDOKLI** 62

1.9. **IZMANTO APMULSUMU** 64

1.10. **RADI VĒLAMO PAŠTĒLU** 67

1.11. **PARĀDI, KA VIŅI TO JAU DARA** 70

1.12. **VADI GRUPU...** 72

1.13. **... PATĻAD, JA TĀS NAV** 74

1.14. **PIRKSTGALI KĀ STATUSA SIMBOLS** 76

1.15. **AUGSTA STATUSA PAZĪMES** 80

1.16. **LABS GAISS, SLIKTS GAISS** 83

OTRĀ SPĒLE: VALODAS TRIKI

<i>Kā panākt, lai visi klausās tikai tevi. 16 metodes</i>	91
2.1. IZMANTO SINONĪMUS	94
2.2. SĀC NO PAREIZĀS PUSES	96
2.3. LIETO “UN”, NEVIS “BET”	98
2.4. “BET” DZĒŠANAS FUNKCIJA	102
2.5. CĒLOŅI UN SEKAS	106
2.6. MULSINOŠAIS “VAI”	110
2.7. IEINTERESĒ AR “TU”	113
2.8. RADI KOPĪBAS IZJŪTU	117
2.9. KLAUSIES PAREIZI	118
2.10. KAD TEV NAV, KO TEIKT	121
2.11. TEMATA MAIŅA	123
2.12. LAUZ PARADUMUS	125
2.13. SEKO UN VADI	128
2.14. NEGATĪVISMA SPECIĀLISTS	133
2.15. IESAISTI GAN SIRDĪ, GAN PRĀTU	136
2.16. VĀRDI, NO KURIEM JĀUZMANĀS	141

TREŠĀ SPĒLE: ATTIECĪBU MANEVRI

<i>Kā panākt, lai visi tevi mīl. 20 metodes</i>	147
3.1. IETEKMĒ AR <i>POST-IT</i>	151
3.2. DOD, LAI SAŅEMTU	153
3.3. VĒL PERSONISKĀK	156
3.4. VARA CAUR LĪDZĪBU	160
3.5. PIENĒM, KA ESAT DRAUGI	163
3.6. PAREIZAIS BRĪDIS	165
3.7. ATTIECĪBAS CAUR EMPĀTIJU	168
3.8. VĒRTĪGS SVEICIENS	171
3.9. ATCERIES CITU SĪKUMUS	174
3.10. IZSAKI PATIESU APBRĪNU	177
3.11. LŪDZ PALĪDZĪBU...	182
3.12. ... UN TU IEPATIKSIES	186
3.13. PASAKI "PALDIES"	189
3.14. KAD TU BŪSI MIRIS	191
3.15. IZPĒTI IEKŠĒJO PASAULI	194
3.16. PĀRLIECINĀŠANA	200
3.17. AIPAZĪSTI NEIZTEIKTU "NĒ"	205
3.18. MIERINĀJUMA ŽESTI	209
3.19. LŪPU STRESS	213
3.20. TELPA IR VARA	216

CETURTĀ SPĒLE: BOSU CĪŅAS

Kā pārvirot tos, kas stāv ceļā. 12 metodes 223

4.1. MENTĀLĀS BRUŅAS 227

4.2. PĀRŅEM VADĪBU 231

4.3. JA RODAS KONFLIKTS 237

4.4. UZMANIES NO ŠĶĒRŠĻIEM 243

4.5. SĀKUMĀ PIEKĀPIES 247

4.6. AIZLIEGTĀS FRĀZES 249

4.7. VIENMĒR ESI NEITRĀLS 252

4.8. TĀS PATS, BET ATŠĶIRĪGS 255

4.9. OBJEKTĪVS PAMATOJUMS 260

4.10. KĀ ATSIŠT UZBRUKUMU 263

4.11. VARAS KARAGĀJIENS 266

4.12. TAVS LABĀKAIS PLĀNS B 270

LEVEL UP!* 278

* Tulkojumus un skaidrojumus skatīt grāmatas beigās.



This is not a game...

Nihilumbra²

KUŠŠŠ...


Atvaino, ka čukstu. Nāc iekšā! Ir tik patīkami tevi atkal redzēt. Patiesībā es jau cerēju, ka tieši tu ieradīsies. Vai pa ceļam uz šejieni kādu satīki? Pamet skatienu pār plecu, pirms mēs turpinām! Drošs paliek drošs. Vai esi viens pats?

Nu tad – mīļi gaidīts!

Ja tu lasi šīs rindiņas, tas nozīmē, ka tev ir palaimējies iegūt manas grāmatas eksemplāru. Tādā gadījumā apsveicu! Rakstot šo grāmatu, es, saprotams, nezināju, kas ar to notiks, kad tā būs gatava. Iespējams, kāds nopirks visu metienu un sadedzinās. Vai arī masu medijos tā būs tik ļoti nokritizēta, ka neviena grāmatnīca neuzņemsies to tirgot. Ja kaut kas tāds būtu noticis, tā nebūtu nejaušība. Jo tikai retais gribētu, lai tu izlasi manu grāmatu.

Vismaz tavs šefs to noteikti negrib. Arī tavi padotie ne, ja nu gadījumā šefs esi tu pats. Patiesībā to negrib neviens, kam ir izdevīgi valdīt pār tevi. Ne blakusnodaļas darbinieki, kuri pretendē uz to pašu budžeta daļu, ne arī viņa, kura met aci uz to pašu smukuli, kurš iepaticies tev. Gluži tāpat to nevēlas vietējie politiķi, ļaudis, kas nodarbojas ar lobēšanu, un visi citi, kuri to vien dara, kā cenšas pārliecināt tevi par savu patiesību.

Šāda veida rīcību es nedomāju atstāt bez ievēribas. Lai gūtu virsroku pār tevi, šie ļaudis savos centienos ir ļoti




ambiciozi. Valdes izpilddirektore noteikti ir apmeklējusi retorikas kursus, kuros apguvusi sarežģītas teorijas par patosu un logosu, bet reklāmas aģentūra ir izdevusi bargu naudu par tirgus psiholoģisko izpēti. Un tas viss tikai tāpēc, lai pēc iespējas labāk varētu ietekmēt tevi.

Bet tad nāk klajā tāda grāmata kā šī un to visu iznīcina. Tās mērķis ir ielikt vadības sviru atpakaļ tavās rokās. Vienalga, vai esi pārdevējs, advokāts, oficiants, skolotājs, sociālais darbinieks vai students, darbojies politikā, proti sarunāties ar suņiem vai arī dari kaut ko pavisam citu, mans nolūks ir panākt, lai tu kļūsti par meistaru, kurš prot iegūt to, ko pats vēlas. Nevis dara to, ko vēlas citi. Lai viņi apmeklē savus kursus un veic savus pētījumus! Šādas aktivitātes var būt gan labas, gan foršas, taču tev tās nav vajadzīgas. Jo beigt pakļauties un kļūt par to, kas vada citus, ir gaužām vienkārši.

Ikvienā spēlē eksistē taisnākais ceļš. Tāpat ir arī varas spēlē. Ja esi spēlētājs pirms daudziem gadiem radītas datorspēles, tu droši vien zini, ka pastāv slepeni paņēmieni, kas ļauj spēlētājam ātrāk sasniegt uzvaru, – jo programmētāji spēlē ir ieslēpuši noteiktus trikus. Metodes, kuras aprakstītas šajā grāmatā, darbojas līdzīgā veidā. Tas nozīmē, ka tu mācīsies izmantot cilvēka psihē ieprogrammētus taisnākos ceļus, kurus apzinās vien retais.


Pievēršot virspusēju uzmanību, šie taisnākie ceļi šķiet pavisam nevainīgi, taču, aplūkojot tos mazliet rūpīgāk, nākas secināt, ka patiesībā tie ir ļoti iedarbīgi. Es nekad neesmu uzskatījis, ka doties pāri upei pēc ūdens³ ir laba ideja. Es



drīzāk uzskatu, ka, lai dabūtu ūdeni, visbiežāk nemaz nav jāiet uz upi. Domājot par varas spēli, mēs būtībā jau stāvam pie dziļas akas, no kuras atliek tikai pasmelt. Varas spēle seko tam pašam principam, kuru saviem taisnākajiem ceļiem savulaik izmantoja datorspēļu programmētāji, proti, ar iespējami mazāko piepūli gūt iespējami labāko rezultātu.

Atšķirībā no daudzām citām ietekmēšanas un pārliecināšanas metodēm, turpmāk aprakstītie psiholoģiskie triki ir pilnīgi nemanāmi. Spēle, kuru tu apgūsi, nav fiksējama ar mentālo radaru, tā darbojas tikai un vienīgi zemapziņas līmenī. Ļauj, lai paskaidroju mazliet tuvāk! Tavs apzinātais Es ir tā daļa tevī, kas uztver to, ko tu šobrīd lasi, tā ir saistīta ar racionālo domāšanu, analīzi un mācīšanos. Turpretī tava zemapziņa ir tā smadzeņu daļa, kurā tiek uzglabātas jūtas un atmiņas. Parastās pārliecināšanas metodes cenšas ietekmēt apzināto Es, un tieši tas ir galvenais iemesls, kāpēc vēlamais rezultāts bieži vien netiek sasniegts. Tād nu mēs tagad mēģināsim nemanāmi aizlavīties garām visiem apziņā balstītajiem šķēršļiem un ar neredzamas vadības sviras palīdzību ietekmēt citu cilvēku jūtas.

Visticamāk, šajā brīdī – uzzinot, ka tev tiek dota iespēja apgūt varas spēli un izmantot to savā labā, – tu sāk nemierīgi grozīties krēslā vai arī lieku reizi pārliecinies, ka tik tiešām neviens neredz, kādu grāmatu tu lasi. Tas taču izklausās pēc manipulēšanas! Vai tad tas nav kaut kas absolūti nepieņemams? Un vai vārdi “savā labā” nav ļoti slikti? Es saprotu, ka tādi vārdi kā “vara” un “varas spēle”, pat ja tie izklausās vilinoši, vienlaikus liek tev domāt par spaidiem, pakļautību un nepatīkamiem vīriem ar milzu vēderiem. Nu tad zini – tas,




par ko tu pašreiz domā, ir tas vecais, negatīvais un salīdzinoši neefektīvais veids, kā realizēt varu.

Vārdam “vara” patiešām ir slikta slava. Mēdz teikt, ka vara vienmēr korumpē tās lietotāju. Psihologijas profesors Filips Zimbardo pagājušā gadsimta septiņdesmitajos gados to konstatēja visai sensacionālā veidā: viņš saviem studentiem pēc nejaušības principa iedalīja “ieslodzīto” un “apsargu” lomas un jau pēc dažām stundām varēja vērot, kā “ieslodzītie” tika pakļauti rafinētai psiholoģiskai spīdzināšanai, kuru realizēja “apsargi”, kas būtībā bija viņu kursabiedri. Atšķirība tikai tā, ka vieni pēkšņi bija ieguvuši varu pār citiem...

Rezultāts gan ne vienmēr ir tik dramatisks. Domājams, ikviens no mums kaut reizi mūžā ir piedzīvojis varas izmantošanu rokas stiepiena attālumā, kaut vai, piemēram, sporta stundā, kad divi komandu vadītāji izvēlas sev biedrus futbola spēlei. Es pats pavisam nesen redzēju, kas notiek, kad desmitgadīgs puika kļūst par sava tēva servera administratoru un tādējādi iegūst varu izvēlēties, kuru skolasbiedru pieļaut *online* spēlei un kuru ne. Tur norisinājās īstens stāsts “Mušu valdnieks” scenārijs!

Norvēģu zinātniece Linda Lai jau vairākus gadus pēta varas fenomenu, un viņa ir konstatējusi, ka septiņdesmit līdz astoņdesmit procenti cilvēku, kam ir iespēja ietekmēt citu cilvēku rīcību, izmanto varu nelietīgi vai arī rīkojas apšaubāmi. Taču tas attiecas uz klasisku, tradicionālu varas realizāciju, kura atšķiras no manis aprakstītās varas spēles, gluži kā diena atšķiras no nakts. Šajā grāmatā piedāvātā varas spēle ir konstruktīva alternatīva visiem zināmajai korumpētajai varai un, cik man zināms, arī pilnīgi jauns veids, kā raudzīties uz varu.




Es nemaz negrastos noliegt, ka varas spēle ir spēle, kā jau pats vārds to pasaka. Tās, kurš šajā spēlē uzvarēs, arī būs tas, kurš pasūtīs mūziku. Tomēr tas būs pavisam citādi, jo tad, kad tu uzvarēsi savā varas spēlē, arī visi citi uzskatīs, ka ir uzvarējuši. Neviens nejutīsies izmantots, un visi būs pārliecināti, ka ir ieguvuši tieši to, ko vēlējās (pat ja galvenais ieguvējs būs tieši tu). Tā būs patiesi unikāla varas īstenošana, pēc kuras visas iesaistītās puses jutīsies stiprākas un pozitīvākas nekā pirms tam – pirms tev ienāca prātā uzspēlēt ar viņiem varas spēli. Ja tas izklausās pēc pretrunas, tad tikai tāpēc, ka neviens nav iedomājies tev izskaidrot, kā izskatās *īsta* vara.

Tās metodes, ar kurām tu iepazīsies, būtībā jau veido daļu no mūsu parastā uzvedības un komunikācijas modeļa. Varas spēles pamatu veido divi galvenie elementi.

Pirmkārt, tā ir pamatīgāka izpratne par to, ka, ik reizi ar kādu komunicējot, mēs ietekmējam šī cilvēka domas un rīcību. Mūsu vārdi, ķermeņa valoda un domas iedarbina noteiktus psiholoģiskus mehānismus cilvēkos, ar kuriem sarunājamies. Tātad, lai iegūtu to, ko vēlies, tev tikai jāatpazīst šie mehānismi un jāzina, kur paslēpta to iedarbināšanas poga.

Otrkārt, varas spēles pamatā ir pārliecība, ka ikviena ietekme ir efektīvāka, ja tiek kombinēta ar cieņu pret līdzciltvēkiem, ja viņu intereses tiek vērtētas tikpat augstu kā savējās. Pie atziņas, ka īstu varu realizē *caur* citiem, nevis *uz* citiem, es šajā grāmatā atgriezīšos atkal un atkal. Protams, varas spēles mērķis ir panākt, lai citi tev dod to, ko tu vēlies, vai arī palīdz tev nokļūt tur, kur tu vēlies, taču šajā gadījumā




viņi to darīs tāpēc, ka to patiesi gribēs, nevis tāpēc, ka tu būsi viņus nohipnotizējis vai piespiedis.

Parastā kļūda, ko cilvēki pieļauj, mēģinot realizēt varu, ir fokusēšanās tikai uz vienu no šiem elementiem. Daudzi koncentrē uzmanību uz otro elementu un tik ļoti respektē citus, ka paši paliek nepamanīti. Cilvēku, kurš pieļauj šādu kļūdu, var dēvēt par Krītenu, līdzīgi kā sulaini robotu seriālā *Red Dwarf*. Savukārt citi – un tādu ir vairākums – tik centīgi mēģina uzspiest uz pareizajām psiholoģiskajām pogām, ka iekrīt visās varas lamatās, kādas vien eksistē. Ja tev ir nācies saskarties ar varas izpausmēm, kas aiz sevis atstāj mieļu sajūtu, vai arī kāds ir īpaši centies, lai izvēlētos tevi kā pēdējo komandas biedru tikai tāpēc, ka viņam ir tāda vara, tad tu pavisam noteikti esi saticis šādu cilvēku. Mēs viņu varētu saukt par Džordžu.

Ieguvis praktiskas zināšanas par abiem varas spēles pamatelementiem, tu noteikti pratīsi spēlēt daudz prasmīgāk, nekā Krītenam, Džordžam un visiem viņu kloniem tas izdevies līdz šim.

Ja tev ir nācies pašķirstīt kādu no manām iepriekšējām grāmatām, tad tu jau zini, ka šo jomu esmu pētījis arī agrāk. Faktiski es nevis vienkārši pētīju, bet gan, uzstutējies uz pieres ogļrača lampiņu, centos ielīst mūsu psiholoģiskajās alās tik dziļi, cik vien iespējams. Un galu galā man jau šķita, ka itin labi pārzinu visus psiholoģiskos principus. Tömēr pagāja daudzi gadi, iekams es sapratu, ka visu, ko esmu iemācījies par uzvedību, ietekmi un smadzeņu mehānismiem, var apvienot vienā praktiskā sistēmā – varas spēlē.




Cik zinu, šāda sistēma nekad agrāk nekur nav aprakstīta. Iespējams, tāpēc, ka tā ir grūti pamanāma. Tā prasa pakāpties soli atpakaļ. Jo varas spēle nav atrodama pašā alas dibenā, kur to parasti cer atrast ietekmes Svētā Grāla meklētāji. Varas spēle *ir* pati ala.

Šī atskārsme nozīmē to, ka ar jaunu attieksmi var paskatīties uz visiem darbiem, ko esmu publicējis agrāk. “Varas spēle” nav turpinājums vai papildinājums manām iepriekš uzrakstītajām grāmatām; drīzāk jau tās ir papildinājums “Varas spēlei”. Tāpēc, kad būsi pieveicis spēles pirmo posmu un jutiesies mazliet iesildījies, nedodies uz priekšu, labāk pakāpies mazliet atpakaļ. Nocel no plaukta savu “Māksla lasīt domas” vai “Dari, ko es vēlos” eksemplāru! Iespējams, ka tu, tieši tāpat kā es, tur rakstīto ieraudzīsi pilnīgi citā gaismā. (Bet, ja šo grāmatu tavā plauktā vēl nav, lūk, izcils iemesls tās iegādāties.)

Iespējams, tevi urda kāds jautājumu: kāpēc vispār *vajag* spēlēt varas spēli? Tu varbūt domā: “Es negribu spēlēt kaut kādas spēles, vēlos būt es pats.” Šādus un līdzīgus uzskatus es izskaidroju kā pārpratuma rezultātu. Jo “spēlēt spēli” šajā gadījumā nenozīmē izlikties un tēlot kādu citu, tas nozīmē veikt apzinātas un pārdomātas darbības. Tās vairāk līdzinās šaha partijai, nevis šausmu šovam.


Katru reizi kādu satiekot, tu iesaisties īslaicīgās attiecībās, kurās pastāv zināmi noteikumi un tiek izmantota specifiska komunikācijas forma. Noteikumi regulē daudzus aspektus, piemēram, to, kā jūs izlemjat, kura lēmums tiks uzskatīts par svarīgāku. Ikvienā šādā situācijā gan tu, gan citi vienmēr spēlē varas spēli. Vienmēr.



Tu, saprotams, vari mēģināt vispār neko nespēlēt. Taču problēma ir tā, ka tu vienalga tiks ievilkts spēlē. Pietiek ar to, ka spēlē citi. Tu – gribi to vai ne – automātiski būsi spiests piedalīties. Tomēr tev vienmēr būs izvēle: samierināties ar lomu, kuru tev iedala citi, vai arī pārņemt kontroli savās rokās. Spēle tiks spēlēta mūžīgi – tik ilgi, kamēr vien mēs, cilvēki, komunicēsim cits ar citu. Jautājums ir vienīgi par to, kā, tavuprāt, spēlei vajadzētu norisināties. Jo tu esi tas, kurš izvēlas. Vai nu tu atļauj citiem izlemt savā vietā, vai arī pats esi tas, kurš izlemj.

Nu laaabi, šis pēdējais teikums varbūt izklausījās pārāk skarbi... Tomēr atceries: ja tu esi tas, kuram pieder vara, tu drīksti to izmantot, kā vēlies. “Varas spēlē” aprakstītās metodes ir tikai darbarīki, spēles rezultātu noteiks rīcība. Vai tu vēlies labu vai ļaunu? Savu reizi varbūt ir forši ļauni pakīķināt kā prātā jukušam pasaules iekarotājam, taču sev vēlamo rezultātu tu drīzāk panāksi, ja citi smiesies kopā ar tevi.

Kad būsi apguvis šajā grāmatā aprakstītās metodes, pats atzīsi, ka varas spēle visefektīvākā ir tieši tad, ja darbā, skolā vai ģimenē izdodas radīt vidi, kur visi sadarbojas un pieņem lēmumus kopīgi, kur visi jūtas labi un labprāt dod savu ieguldījumu. Vienlaikus tu spēsi arī uzmanīt, vai kāds nepārtop par Krītenu vai Džordžu un nemēģina izmantot sliktas, citus pakļaujošas varas metodes. Tad steidzīgi varēsi novērst viņu mēģinājumus, viņiem pašiem to pat neapjaušot. Vai arī varēsi izmantot varas spēli, lai radītu zemūdens bāzi salai ar slepenu vulkānu. Arī tas var dot savu rezultātu. Tu esi tas, kurš izlemj.



Lai padarītu varas spēles apguvi pēc iespējas vienkāršāku un konkrētāku, esmu izvēlējis sešdesmit četras metodes, kuras, pēc manas saprašanas, ir visnoderīgākās. Un, lai viss taptu vēl skaidrāks, šīs sešdesmit četras metodes esmu sadalījis četrās mini spēlēs. Manis aprakstītās metodes palīdzēs tev 1) iedarbināt psiholoģiskos mehānismus un radīt noteiktus mentālos stāvokļus, 2) ietekmēt citu domas ar valodniecisku konstrukciju starpniecību, 3) izveidot sociālo vidi, kura rosinās citos vēlmi tev palīdzēt, un 4) efektīvi rīkoties arī tādās situācijās, kad tavā ceļā radīsies negaidīti šķēršļi. Patiesībā tu visas četras mini spēles spēlēsi vienlaikus, tomēr vienkāršības labad mēs apskatīsim tās citu pēc citas.

Varas spēlē noderīgās sešdesmit četras metodes esmu centies aprakstīt tik konkrēti un īsi, cik vien iespējams. Dziļās psiholoģiskās un filozofiskās pārdomās mēs varēsim pamaldīties kādu citu reizi, šī grāmata drīzāk ir praktisku padomu krājums. Varas spēle ir daļa no īstās dzīves, kuru tu dzīvo tad, kad deguns nav iebāzts grāmatā. Tāpēc, jo ātrāk tiksī vaļā no šīm aprakstītajām lappusēm, jo labāk.

Jau pavisam drīz tu varēsi izdarīt pirmo gājieni, vēl tikai iegaumē pašu svarīgāko. 1) Varas spēle ir iespēja izmantot citiem neredzamas metodes, kuras ļaus tev iegūt stratēģisku pārākumu. 2) Varas spēle nodrošina tevi ar darbarīkiem, lai tu spētu efektīvi pretoties citu mēģinājumiem dominēt. 3) Varas spēle garantē, ka tad, ja tu spēlēsi šo spēli vislabāk, citi *vēlēsies*, lai tu uzvarētu. Turklāt tev būs daudz jautrāk nekā tavam šefam.

Tu taču kārtīgi aizvēri durvis aiz sevis, vai ne?