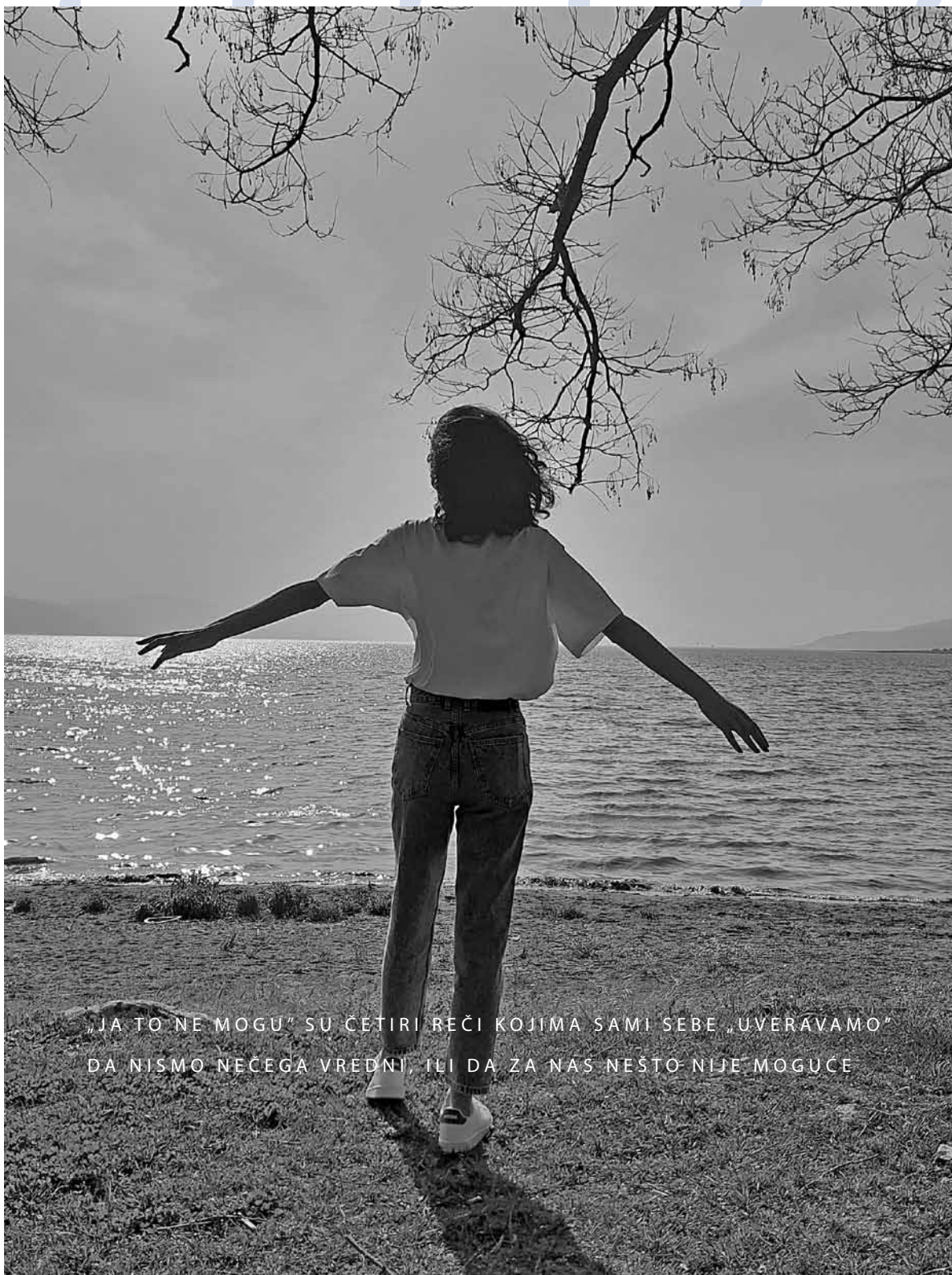


MOJ PUT

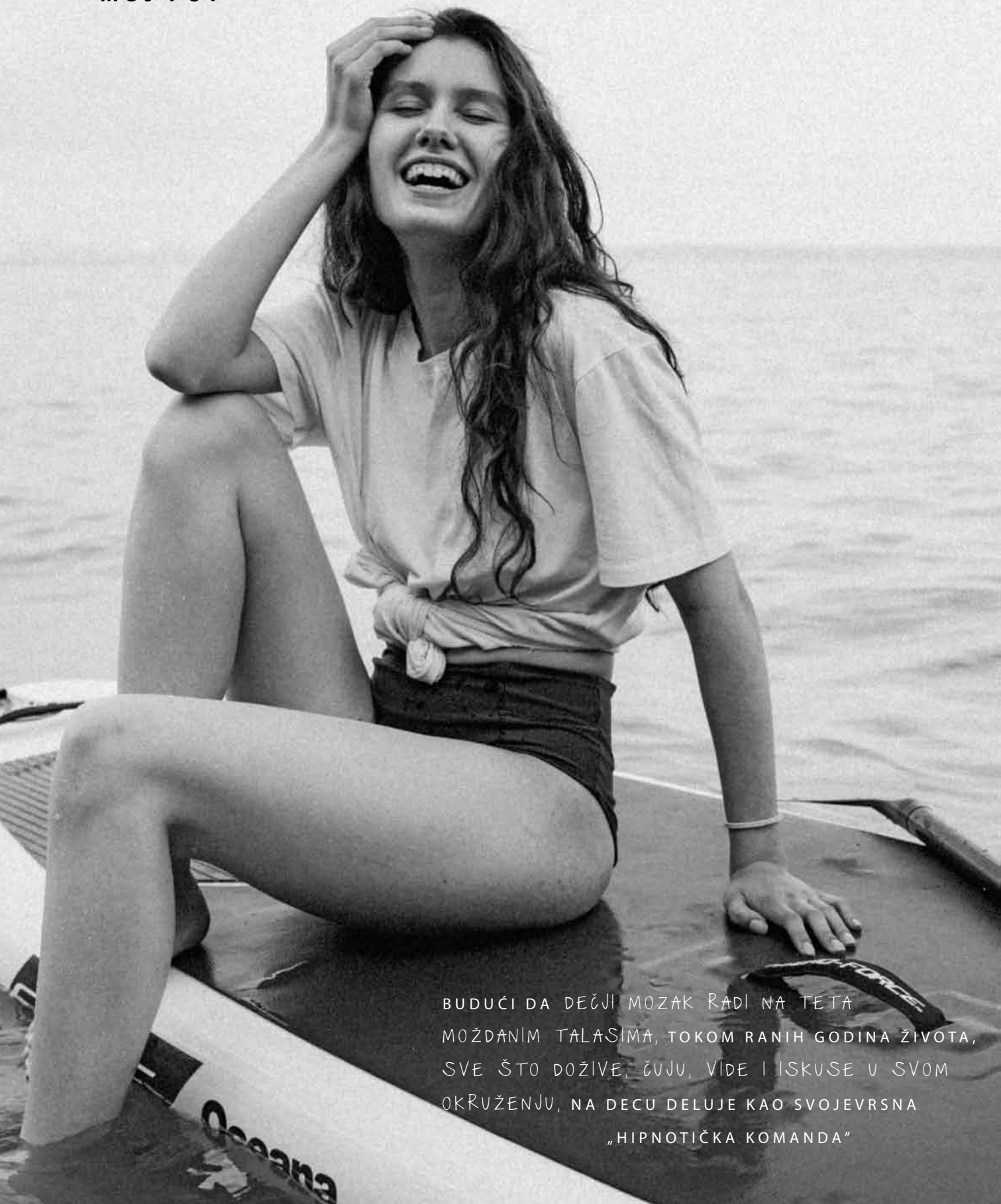
TEKST: DANIJELA JOKIĆ VAISLAY, LIFE COACH, AUTOR KNJIGE „SELF WORTH“ FOTOGRAFIJE: PEXELS/KEMAL UYSAL/DMITRI GANIN



„JA TO NE MOGU“ SU ČETIRI REČI KOJIMA SAMI SEBE „UVERAVAMO“
DA NISMO NEČEGA VREDNI, ILI DA ZA NAS NEŠTO NIJE MOGUĆE

Uverenja koja nas sputavaju

OGRANIČAVAJUĆA UVERENJA SU NEGATIVNA UVERENJA O SEBI, KOJA NAS SPUTAVAJU U OSTVARIVANJU ŽIVOTNIH CILJEVA I NARUŠAVAJU NAŠE SAMOPOUZDANJE. OGRANIČAVAJUĆA UVERENJA MOGU BITI UVERENJA KOJA SMO PODSVESNO USVOJILI OD NAŠIH RODITELJA/STARATELJA, KULTUROLOŠKI I SOCIOLOŠKI USLOVLJENA UVERENJA, TE UVERENJA KOJA SU NASTALA NAŠOM GENERALIZACIJOM ODREĐENIH ISKUSTAVA KOJA SMO DOŽIVELI, ILI BOLNIH I TRAUMATIČNIH DOGAĐAJA.



BUDUĆI DA DEČJI MOZAK RADI NA TETA
MOŽDANIM TALASIMA, TOKOM RANIH GODINA ŽIVOTA,
SVE ŠTO DOŽIVE, ČUJU, VIDE I ISKUSE U SVOM
OKRUŽENJU, NA DECU DELUJE KAO SVOJEVRSNA
„HIPNOTIČKA KOMANDA“



KAKO FORMIRAMO OGRANIČAVAJUĆA UVERENJA?

Ograničavajuća uverenja usvajamo još kao deca, najčešće u prvih šest godina života, jer mozak u ranim fazama razvoja kod dece funkcioniše na nižim moždanim frekvencijama: delta (1–3 Hz, u prva 24 meseca razvoja) i teta (4–7 Hz, od 24 meseca do šeste godine). Delta moždano stanje je somnolentno stanje (stanje sna), dok je teta stanje duboke opuštenosti, u koje odrasli mogu da utonu tokom duboke meditacije i hipnoze. Budući da dečji mozak radi na teta moždanim talasima, tokom ranih godina života, sve što dožive, čuju, vide i iskuse u svom okruženju, na decu deluje kao svojevrsna „hipnotička komanda”. Ako deca u ovom dobu usvoje negativna, tj. limitirajuća uverenja o sebi, ona se mogu trajno „programirati” u njihov

podsvesni um i upravljati njihovim načinom razmišljanja, emocijama, te slikom koju imaju o sebi, kao što softver upravlja radom kompjutera (hardvera).

Kolika je moć naših uverenja demonstrira primer da je pre 1945. godine bilo uvreženo verovanje da čovek ne može pretrčati milju (1.609344 kilometara) ispod četiri minuta, te da je obaranje ovog rekorda bilo „iznad mogućnosti ljudskog tela”. To je bilo kolektivno uverenje, bazirano na prethodnim rekordima, te je stoga kolektivno i prihvaćeno kao „istinito”. Godine 1945. 25-godišnji Rodžer Banister pretrčao je milju za 3 minuta, 49 sekunde i 4 milisekunde i oborio ovaj rekord. Naredne godine, 37 drugih trkača istrčalo je milju ispod 4 minuta!

KAKO IDENTIFIKOVATI UVERENJA?

„Ja to ne mogu” su četiri reči kojima sami sebe „uveravamo” da nismo nečega vredni, ili da za nas nešto nije moguće. „Ja to ne mogu” može da se manifestuje i kao „Ja TO ne bih mogla”, „Ko sam JA da bih to mogla/imala/dobila/doživela...”, ili:

„Ja se njemu nikad ne bih svidela...”

„Nema teoretske šanse da ja dobijem taj posao/povišicu/honorar...”

„Ja to nikada ne bih mogla dobiti/napraviti/postići...”

Ograničavajuća uverenja možemo usvojiti i na osnovu prethodnih iskustava koja smo doživeli (generalizacijama). Na primer:

„Ja uvek privlačim pogrešne muškarce.” Ovo uverenje može biti formirano nakon dve ili tri neuspešne veze sa muškarcima koji zapravo nisu

SAMO OSVEŠĆIVANJE NAŠIH LIMITIRAJUĆIH UVERENJA JE POLA PROCESA REPROGRAMIRANJA ISTIH. IMAJTE NA UMU DA SU OGRANIČAVAJUĆA UVERENJA SAMO TO - UVERENJA



Napisala:
DANIJELA JOKIĆ
VAISLAY,
life coach,
autor knjige „Self Worth”
www.danijelajokicvaislay.com

bili kompatibilni za tu ženu. Ograničavajuća uverenja možemo formirati generalizacijom čak i nakon jednog doživljenog neuspeha. Tako osoba može nakon (samo) jednog propalog biznisa, ili neuspešnog pokušaja da pokrene biznis, formirati limitirajuće uverenje da ona „nije dobra kao preduzetnik”, „nije dobra u marketingu”, ili da je „biznis rizičan”. Ograničavajuća uverenja možemo usvojiti u detinjstvu, pasivnim (indirektnim) ili aktivnim (direktnim) slušanjem priča naših roditelja i starijih, te usvajanjem socijalno iskonstruisanih uverenja sredine u kojoj smo odrastali, poput: „Pošteni ljudi se ne mogu obogatiti!” Osoba koja ima ovo ograničavajuće uverenje podsvesno će se sabotirati u zarađivanju više novaca, ako sebe identifikuje kao „poštenu” osobu.

Ograničavajuća uverenja mogu biti i prenošena transgeneracijski, na primer: „U našoj porodici, niko se nikada nije obogatio/niko nema srećan brak...”.

Socijalno-kulturne matrice takođe mogu uticati na formiranje ograničavajućih uverenja. Na primer, dok u SAD deca podsvesno usvajaju socijalno-kulturološki prenošeno uverenje o „američkom snu” (ako naporno rade i hrabri su da preuzmu rizik, mogu ostvariti sve svoje snove), deca na Balkanu neretko slušaju kako je „čovjek rođen da pati”, da je „sreća kratkog veka”, te da ne može sve dobro da ide u životu:

„Kad ti sve dobro ide, stavi kamenčić

u cipelu, da te barem to žulja.”

Na formiranje naših ograničavajućih uverenja utiču i poruke koje usvajamo putem masovnih medija i popularne kulture (muzike, filmova, popularnih magazina, knjiga, crtanih filmova...).

PROCES OSVEŠĆIVANJA OGRANIČAVAJUĆIH UVERENJA

Samorefleksija na vaše detinjstvo (uslove u kojima ste odrastali, bajke i crtane filmove koje ste gledali i na to kakve su oni poruke i pouke nosili), ponavljajuće obrasce življenja i ponašanja u vašoj porodici, vaspitanje i informacije kojima ste bili izloženi tokom odrastanja (obrazovanje, knjige, filmovi, magazini, majndset ljudi s kojima ste provodili vreme, pouke vaših roditelja...), kao i vaših prethodnih ličnih iskustava, može vam pomoći da osvestite vaša limitirajuća uverenja. Ukoliko vam ovaj proces bude težak, potražite pomoć dobrog kouča, ili psihoterapeuta.

Na primer, možda ste odrastali slušajući kako je „novac uzrok sveg zla”, kako je „novac teško zaraditi, a lako potrošiti”, ili da „novac ljude kviri”, a danas imate finansijskih problema, manju platu nego što zaslužujete, velike dugove, ili nedovoljno klijenata.

Možda ste odrastali slušajući kako nikada nećete biti uspešni, a danas vam je teško da „zadržite” posao, dobijete unapređenje, ili izgradite uspešan biznis. Možda ste odrasli slušajući

IZAZOVITE „DOKAZE“ ZA SVOJA UVERENJA, UPITAJTE SE KOLIKO SU TA UVERENJA OBJEKTIVNO ZASNOVANA, KAKO MOŽETE DA BUDETE SIGURNI DA SU ONA ISTINITA, TE KAKO STE UOPŠTE, I KADA, TA UVERENJA I FORMIRALI?

kako ste isti vaš otac, koji je imao dva „propala“ biznisa, pa se danas ne usuđujete da pokrenete svoj biznis, ili ste i vi imali dva „propala“ biznisa.

Pisanje dnevnika u kome ćete beležiti vaše negativne misli i strahove, može vam pomoći da osvestite negativni dijalog o sebi (onaj „glas“ u vašoj glavi koji vam govori da niste dovoljno dobri, savršeni, da ne zaslužujete...).

Napravite refleksiju u kojim sferama života vam je lako da postignete i manifestujete ono što želite, a u kojima nije. Na primer, ako imate poteškoća sa zarađivanjem novca, to je dobar indikator da biste mogli da imate ograničavajuća uverenja da niste dovoljno vredni, da je imati mnogo novca „loše“, da su bogati ljudi „pokvareni“ ili pohlepni, ili neke podsvesne strahove (na primer, da će vas ljudi voleti samo radi novca ili da ćete biti iskorišćavani, „meta lopovima“ i sl.).

KAKO REPROGRAMIRATI OGRANIČAVAJUĆA UVERENJA?

Često kažem svojim klijentima da je samo osveščivanje naših limitirajućih uverenja pola procesa reprogramiranja istih. Imajte na umu da su ograničavajuća uverenja samo to – uverenja, koja su nastala time što smo neku misao, generalizaciju, „činjenicu“, priču o sebi, nekome, ili o nečemu svesno ili nesvesno prihvatili kao „istinu“.

Da biste promenili ograničavajuća uverenja, morate da počnete da ih preispitujete. Izazovite „dokaze“ za svoja uverenja, upitajte se koliko su ta uverenja objektivno zasnovana, kako možete da budete sigurni da su ona istinita, te kako ste uopšte, i kada, ta uverenja i formirali?

U tome vam mogu pomoći sledeća pitanja:

› Kako ste formirali to uverenje?

Da li ste to uverenje formirali generalizacijom svojih prethodnih iskustava ili na osnovu toga što ste odrastali u okruženju koje je podupiralo to uverenje?

› Da li je to uverenje stvarno naučno dokazano i utvrđena činjenica?

› Da li možete pronaći neki primer, koji „pobija“ vaše ograničavajuće uverenje?

Važan korak ka reprogramiranju ograničavajućih uverenja je i izlaganje sebe drugačijem i pozitivnijem okruženju (ljudima, „pričama“, knjigama, filmovima, informacijama...), te menjanje naših misli i obrazaca ponašanja.

Ako uzmemo u obzir da smo mi ograničavajuća uverenja delom izgradili („programirali“ u naš podsvesni um) slušajući i posmatrajući naše roditelje/staratelje, članove porodice, učitelje u školi, prijatelje, vršnjake, idole, crtane filmove, televizijske i internet programe, sve dok nastavimo da budemo deo tog istog okruženja

i usvajamo te iste informacije, biće nam teško da ta uverenja promenimo. Izložite svesno sebe drugačijim informacijama, knjigama, podcastima, programima, ljudima, mestima i magazinima – koji vam mogu pomoći u usvajanju osnažujućih uverenja koja želite da usvojite.

Na primer, ako želite da promenite svoja uverenja o novcu, trebalo bi da počnete da gledate i slušate sadržaje o biznisu, novcu, uspehu, kao i da provodite više vremena sa uspešnim ljudima koji se ne žale kako je novac teško zaraditi, već razmišljaju o idejama kako novac mogu da zarade.

Takođe, kako biste uticali na vaš podsvesni um, okružite se slikama onoga što podupire vaša nova uverenja (naš podsvesni um ne razlikuje slike od stvarnosti). U tome vam može pomoći kreiranje *vision board-a*, menjanje dekora u domu (možete primeniti elemente feng šuija i uneti u dom više zlatne boje, slike koje predstavljaju obilje ili destinacija na koje želite da otputujete).

U menjanju ograničavajućih uverenja takođe vam mogu pomoći i hipnoterapija, NLP tehnike, EFT, pisanje i izgovaranje pozitivnih afirmacija, pisanje dnevnika, kao i rad sa dobrim koučem (životnim trenerom) ili psihoterapeutom. Imajte na umu da ćete se, onog trenutka kada se oslobodite ograničavajućih uverenja, osloboditi i granica koje ste sebi nametnuli. **S**