

Psiholoģiskā spiegošana – 21. gadsimta uzņēmējdarbības prioritāte



Stāsta *Biznesu apvienības Konsuls* valdes priekšsēdētājs un vadošais konsultants, vairāk nekā 800 semināru un autorprogrammu pasniedzējs ar 25 gadu starptautisku pieredzi, biznesa treneris, supervizors un psihoterapeits AGRIS GRAVA.

Psiholoģiskajai spiegošanai kā metodei pašlaik piešķirts stabils starptautisks statuss: kā laikmetīgai Eiropas inovatīvo psiholoģiju karalieni. Reālie biznesa procesi veido pamatu psiholoģiskās spiegošanas zināšanu apguvei apmācībās. Konkrētas, tāpēc progresīvas zināšanas par sevi, projektu un uzņēmumam aktuālo ir nepieciešamas tieši tagad. Vide nedod iespēju iesīkstēt. Un nav pat vērts atdarināt to, ko zina visi vai ir apguvuši līdzīgi. Gūstot skaidrību un kontroli pār situāciju un tās apstākļiem pirms darbības uzsākšanas, ir visspožākais ceļš uz savu panākumu monopolu. Psiholoģiskā spiegošana ietver sevi antimanipulācijas jēdzienu. Tas ir viens no humānākajiem veidiem, kā neietekmēties no savtīgas manipulācijas, paviršas informācijas nolaišanās un tās interpretēšanas sev vēlamā virzienā.

Kādas ir tendences Latvijā un pasaulē profesionālās pilnveides apmācībās?

Tās iet līdzī laikam. Šauro un padziļināto specializāciju vairs nevar nodrošināt ar veco, pārbaudīto zināšanu modifīcēšanu un piemērošanu šodienai. Šāda pieeja liek domāt no pagātnes uz tagadni.

Svarīgi iegūt kvalitatīvu tagadnes informāciju, to pārvērst zināšanās un tad domāt par nākotni, balstoties uz faktiem, to modulēt. Piemēram, cilvēka, grupas vai organizācijas rīcības algoritmus noteiktā nākotnes periodā noteiktos apstākļos. To var apgūt! Starptautiskā profesionālā pilnveidošanās ir

tendēta uz māku un spēju būt profesionālim, oriģinālam, izkopt savu unikālītātvīso vadības līmeņos. Nemēģinot pārveidot vienam otru, bet identificēt personības resursus un tos apzināt, tātad adekvāti realizēt. Piemēram, tev ir spēks un enerģija, tu pie konveijera kā centrālo darbinieku norīko strādāt visvājāko, bet izpildīgāko darbinieku, un jau pēc neilga laika produkciju tev atsūta atpakaļ kā brāķi. Ko līdzīgā situācijā secina vadītājs? Vai pamana likumsakarību? Vai tam seko darbība un kāda? Un ko par to domā un, būtiskākais, kā to interpretēt vadītāja vadītājs u. tml.?

Kur smelties šādas zināšanas?

Personības teorijās. Lai veiksmīgi vadītu, 20. gadsimtā vadītājiem bija nepieciešamas zināšanas psiholoģijā. 21. gadsimts pieprasa zināšanas psihoterapijā, lai saprastu darbinieka, kolēģa, klienta vai konkurenta personības struktūru un funkcionēšanas pamatprincipus. Lai saprastu, nevis ārstētu.

Kā iegūt šodienas zināšanas, un kā tās izmantot nākotnē?

No psihoterapijas viedokļa to, vai informācija kļūst par zināšanām, ietekmē mūsu uztveres mehānismi, domāšanas veids un dziļums, mūsu priekšstatu bāze, attieksme pret lietām, mūsu pieredze un vērtību sistēma. Ir daudz ļoti labi informētā speciālistu, taču bez zināšanām notiek vien cītīga un skrupuloza informatīvo algoritmu kopēšana. Konsula apmācības nodrošina iepriekšminēto mehānismu pareizu darbību. Piemēram, atdalot profesionālo no emocionālo, veidojas ideāla darba vide. Ja viens

ir emocionāls, bet otrs profesionāls, tad ar laiku profesionālais var kļūt par izteikti emocionālu. Kas vairs nav saistoši darba devējam.

Vai psiholoģisko spiegošanu var apgūt ikviens?

Psiholoģiskā spiegošana ir paredzēta gan jauktām grupām, gan arī konkrētas organizācijas ietvaros. Rezultātā progresīvāki kļūst tie, kam patīk atklāt vairāk, nekā tas ir pieņemts vidusmēra domāšanas un uztveres klišējās biznesa vidē. Un viņi ir 100% ieguvēji, jo iemācās antimanipulēties. Pilnveidojoties arī paaugstinās dzīves un darba kvalitāte, kas var būt saistoši daudziem.

Kādi ir apmācības procesi?

Apgūstot šo triju līmeņu programmu, kurai Baltijā nav analoģu, līdztekus zināšanām psiholoģiskajā spiegošanā tiek izsniegts starptautisks sertifikāts. Interesenti gan mācās auditorijā, gan izbrauc uz uzņēmumiem. Protams, ir eksāmeni un savai biznesa jomai saistoši mājasdarbi.

Ko esat atklājis pats sev?

Intuīciju. Kad to izprotam, tā vairs nav mistika, bet likumsakarība. Ja zemapziņai ir pasūtījums, tā apstrādā informāciju un iedod mums atbildi, noteiktu informāciju. Ar psiholoģisko spiegošanu palēnām sāku iepazīties kopš 2000. gada, bet savu pirmo psiholoģiskās spiegošanas semināru sāku vadīt tikai pēc 13 gadiem, kad bija nokomplektējies ne vairs priekšstats, bet skaidra emocionāla un intelektuāla pārliecība, ka tas, ko tautā mēdz dēvēt par čuju, ņuhu un poņu, ir uzņēmējiem tuvs un izplatīts novērojums par sevi un savu redzējumu, turklāt

bieži netaisnīgi ignorēts. Protams, jānodala impulsi – kad tie nāk no priekšstatiem un gaidām un kad no šodienas realitātes. Viens ir tas, ko mēs mijiedarbojoties redzam, saprotam ar prātu. Pavisam kas cits – mūsu izjūtas. Emocijas iespējams izmantot kā instrumentu. Tās ir visprecīzākā tagadnes informācija, tās nesējas. Tas ir viens no mehānismiem, kā caur sajūtām, izjūtām nolasīt, kas notiek ārējā vidē, kas notiek ar pretī esošo cilvēku vai uzņēmumu. Tas ir kas vairāk par empātiju vai emocionālo intelektu. Tā ir prasme iegūt informāciju un pārvērst to zināšanās, kur loģikai un konstruktīvismam – smadzeņu garozas darbībai – kā analīzes instrumentam ir sekundāra nozīme. Ar prātu analizējam iegūto informāciju, pārbaudām, meklējot ārējās vides apstiprinājumu, un modelējam nākotni. Kā konkrētais cilvēks, zinot viņa personības struktūru, rīkosies vai nerīkosies noteiktos apstākļos. Uz ko ir spējīgs un uz ko nav.

Tās ir jaunas prasmes, kā informāciju iegūt ātri, operatīvi un pieņemt lēmumus, balstoties uz realitāti, nevis priekšstatiem.

Kādiem cilvēkiem paredzēti semināri?

Uzņēmuma TOP līmeņa vadītājiem, īpašniekiem un pilnveidoties vēlošām personībām. Kad mācībās runājam par informācijas iegūšanu un analīzi organizācijās, dalībnieki saņem arī informāciju par to, kas notiek viņu uzņēmumā. Tas nav funkciju audits vai finanšu analīze. Runa ir par objektīviem mijiedarbības procesiem organizācijā, kuri veicina vai nelabvēlīgi ietekmē kopējo potenciālu.

PIEREDZES STĀSTS

Psiholoģiskā spiegošana mērķu sasniegšanai

MĀRIS AUDERS, pārdošanas vadītājs uzņēmumā *Interspiro*, kas izstrādā un ražo elpošanas ekipējumu zemūdens un virszemes lietošanas vajadzībām, kuru izmanto glābšanas dienesti un militārās vienības. Vada pārdošanu vairāk nekā 30 pasaules valstīs. Apgūvis psiholoģisko spiegošanu.

Kas īsti ir psiholoģiskā spiegošana?

Psiholoģiskā spiegošana ir domāšanas sistēma, kuru apgūstot tiek praktizētas dažādas izzināšanas metodes un laba nodoma manipulācijas savu mērķu sasniegšanai.

Ko dod šī domāšanas sistēma?

Tā ne tikai kaut ko dod un palīdz, tā ir dzīvesveids. Redziet, mans darbs var būt saistīts ar 150 līdz pat 200 ceļojumu dienām gadā, tas ir liels un lielisks izaicinājums. Nedēļas laikā spēju pabūt līdz pat četrās valstīs, un uzdevuma izpildei nav daudz laika – tās var būt vienas vakariņas, tā var būt viena ofisa tikšanās. Dotajā laikā ir jāizvairās klientam vai sadarbības partnerim, apzinoties nacionālās īpašības, kultūru raksturīgās iezīmes un *izlobot* personīgās īpašības, jāidentificē potenciāls

un nepieciešamā rīcība. Psiholoģiskā spiegošana ir devusi iespēju izveidot instrumentu kopumu, kas nodrošina spēju identificēt objektīvo un subjektīvo informāciju, izšķirot manas projekcijas un nodalīt vispārīgos pieņēmumus. Tas ļauj man efektīvi strādāt pat pie tik intensīvas vides maiņas.

Tās ir jaunas prasmes, kā informāciju iegūt ātri, operatīvi un pieņemt lēmumus, balstoties uz realitāti, nevis priekšstatiem.

Piemēnējāt instrumentu kopumu. Kas tie par instrumentiem, un kā tos lietot?

Vissvarīgākais instruments ir kvalitatīva domāšana, kā arī šim procesam veltītais laiks. Praktizēju to kopā ar proaktīvas rīcības ietvertu provokāciju un atreaģēšanas analītiķi, kas sniedz atbildes uz mani interesējošajiem jautājumiem attiecībā uz izvirzīto mērķi.

Kādi ir jūsu ikdienas pienākumi?

Mūsu organizācijā esmu atbildīgs par esošo un jaunu valstu tirgu apgūšanu. Izaicinājums ir tajā, ka mūsu ražotais produkts nav veikala plauktā noliekams un produkta cena ir visaugstākā, ja salīdzina to

VISSVARĪGĀKAIS INSTRUMENTS IR KVALITATĪVA DOMĀŠANA, KĀ ARĪ ŠIM PROCESAM VĒLTĪTAIS LAIKS.

ar konkurentiem. Pamatā strādāju ar izplatītājiem, un, pirms ieguldām naudu un laiku, svarīgi uzreiz identificēt, vai partnerim piemīt visas nepieciešamās iezīmes un potenciāls. To ir jāspēj izzināt no pirmās tikšanās reizes, citādi var zaudēt laiku un viss process tikai sadārdzinās. Tas ir īpaši svarīgi tāpēc, ka mūsu produkta pārdošanas cikls *no labdien!* līdz izrakstītam rēķinam var sniegties no trim līdz četriem gadiem.

Kā jūs nonācāt līdz psiholoģiskajai spiegošanai?

Šajā uzņēmumā strādāju jau 12 gadu un ik pēc 3–4 gadiem uzņemos jaunu izaicinājumu. Pārdošanas vadīšanu uzņēmos pirms sešiem gadiem. Pirmajā gadā, īsti nenojaušot, uz ko esmu parakstījis, ātri sapratu, ka man ir nepieciešams jauns instruments un jaunās zināšanas, kas efektīvi var darboties starptautiski. Ne tikai Eiropā, bet visā pasaulē un starp visām nacionalitātēm un mentalitātēm. Biju apzinājis un izmēģinājis dažādus kursus, seminārus, reiz pat biju uz tā saukta koučinga semināru. Visās vietās tā bija lieliska laika pavadīšana ar zinošiem cilvēkiem, taču metodikas bija *glāstošas* no dažādiem subjektīviem skatpunktiem, kas lielākoties saistījās ar vadītāja

personīgo pieredzi. Kā jau teicu, lieliska laika pavadīšana, bet ar ierobežotu izaugsmi. Sāku padziļinātāki interesēties par inovatīvo psiholoģiju un nonācu līdz apmācību programmai *Psiholoģiskā spiegošana*. Atšķirībā no iepriekš apmeklētajiem semināriem šis bija nevis par pasniedzējiem, bet par dalībniekiem. Tas arī bija pats grūtākais, jo sākumā katram bija jāapskata sava *netīrā apakšveļa*, turklāt kopā ar nepazīstamiem cilvēkiem. Un tad tikai sākās... Mana pretestība bija liela, taču metode bija efektīvāka nekā citas, un man izdevās identificēt un lauzt kompleksus, ar kuriem līdz tam biju aizņemts. Un tad visapkārt viss kļuva ļoti interesanti.

Kā tas rezultējas dzīvē?

Kā jau pārdošanā, svarīgi ir rādītāji. Man sešus gadus pēc kārtas ir izdevies palielināt pārdošanu 40–50% apmērā, un šis gads nebūs izņēmums. Taču tas viss ir tikai sausa atlikums, lielāka burvība ir būt nozares labāko speciālistu sabiedrībā un būt sabiedrotajam cilvēkiem, kas ir daudz gudrāki par mani, sniedzot man iespēju mācīties un pilnveidoties. To es uzskatu par labāko rezultātu.

Vai darba dzīvē vēl ir lietas, kas spēj pārsteigt?

Protams, tur ir tā burvība – iedvesmoties no pārsteiguma momentiem. Tie man ir vitāli svarīgi. Tā ir kā vajadzība. Noslēdzām darījumu un piegādājām ūdenslīdzēju ekipējumu uz Zālamānu salām, kā arī veicu tur instruktoru apmācību vietējās policijas sprādzienbīstamo objektu neitralizēšanas vienībā. Viens no pēdējā laika spilgtākajiem ceļojumiem. Pārsteigums bija par to, cik viegli es spēju saprasties ar apmācāmo personālu zemeslodes otrā pusē, un par vidi, kurā mēs strādājām. Vēl tagad mēģinu izspriest, vai lieliskā sapratne bija rezultāts no iegūtajām zināšanām vai arī brīdī, kad no barības ķēdes augšas nokļūst barības ķēdes vidū zem sešus metrus gariem sālsūdens krokodiliem, cilvēki vienkārši saliedējas un saprotas.

Vai jums ir hobiji?

Jā, mēs ar draugiem brūvējam alu tādā mazā, mīlīgā vietā Liepājā.

Un kāds būtu novēlējums tiem, kas meklē jaunas zināšanas?

Būt godīgiem pret sevi un neapzīlbināties spoguļošanās brīdī. Svarīgi palutināt sevi ar laiku pārdomām, izvirzīt savas prioritātes un tad apskatīties, uz kuru pusi jāiet.

