



האם ניתן לשתול לנו מחשבות מבלי שנרצה?

התשובה הפשוטה ביותר לשאלה האם ניתן לשתול לנו מחשבות הזו היא: כן - בין אם נרצה ובין אם לא נרצה ♦ לרצון שלנו אין כמעט כוח והשפעה בנושא הזה

ג. יצרתי גם השתמעות שאפשר להסיקה מהמילה "אנסה", וההשתמעות היא: שאולי לא אצליח, הסיבה - "היריעה קצרה", ולכל מי שהכותרת ופתיח המאמר יצרו אצלו סקרנות, חשק ועניין לקרוא את המאמר, כבר יש בראש רעיון שיש עוד הרבה מה לקרוא ולהעמיק בנושא, דבר שתורם לסקרנות להמשיך ולקרוא את הכתבה הזאת ואולי גם את הכתבות הבאות בנושא. מי עוסקים בהשתלת מחשבות? האמת היא, שבעודנו לא ערים לכך, כולנו עוסקים יום יום בהשתלת מחשבות. מובן שיש סוגים שונים של מחשבות שאנו שותלים ומעטים הם (באופן יחסי) הם האנשים שעוסקים בהשתלת מחשבות בצורה מכוונת.

פרסומאים עוסקים בזה בצורה מכוונת, אנשי השפעה, אנשי תקשורת, כותבי הנאומים של הפוליטיקאים ואפילו ברק אובמה בעצמו עושה את זה. השאלה החשובה היא - אם זה נעשה במכוון, האם זה גם נעשה בזדון? הייתי אומר שיש כאלו שישתמשו בטכניקות של השתלת מחשבות בצורה שלילית, להשגת רווח אישי על חשבון אחרים וכו', בדיוק כמו שיש אנשים שישתמשו ברכב כדי לבצע עבירות ויש אנשים שישתמשו ברכב כדי לנוע ממקום למקום.

מובן שמי שבקי בסודות של הטקטיקות השונות יודע, שאם הוא ישתמש בטקטיקות הללו בצורה מניפולטיבית שלילית, הוא מסתכן מאוד בכמה וכמה מלכודות - כאשר העיקרית שבהן היא הסכנה לפתח פרנויה. כי מי שמסקר כל הזמן בטוח שכולם משקרים לו, ומי שגובב דואג כל הזמן שלא יגנבו ממנו!

האם ניתן להתגונן מהשתלת מחשבות? באופן עקרוני, ניתן, כאמור, לבחון כל משפט ומילה שנאמרים לנו - אבל בעיקרון, אין טעם להתעסק בזה, אלא בסיטואציות ספציפיות שבהן אנו פוגשים אדם שאנו מרגישים שכדאי לנו לבחון אותו בשבע עיניים. אבל חוץ ממקרים כאלו ודומיהם, מכיוון שאנו מופגזים כל הזמן במסרים מהסביבה (למעלה מכ-400 ניסיונות ביום לשכנע אותנו במשהו), אם נהיה עוסקים בלחפש את זה כל הזמן, כבר לא יישאר לנו זמן לעשות דברים אחרים...

ולכן, כאשר אנו מכירים את הטכניקות והטקטיקות להשתלת מחשבות, אנו יכולים לזהותן יותר בקלות כאשר מישהו ישתמש בהן כנגדנו - אבל אין טעם להתאמץ יותר מדי ולחפש את זה כל הזמן מסביב, כי מי שמחפש מוצא, ואחר כך לא בהכרח ישן בלילות (תשאלו את כל הוגי תיאוריות הקונספירציה שהפכו את זה למקצוע...)

דוגמה נוספת להשתלת מחשבות: טקטיקת ה"עוד... כמו..." נניח שאני רוצה לשתול לך, הקורא, מחשבה, שלמוצר שלי יש תכונות מסוימות - ואני רוצה שתיקח את זה כמובן מאליו, מבלי שתתנגד למחשבה הזאת. נאמר שהמוצר שלי הוא מוצר ABC להברקת רכב, והתכונות שהייתי רוצה לשתול לך על המוצר שלי הן: פשוט לשימוש ואיכותי מאוד. כל מה שעלי לעשות הוא לבנות משפט במבנה של: האם אתה מכיר עוד מוצר להברקת רכבים איכותי ופשוט כל כך לשימוש כמו מוצר ABC שלנו?

אין זה משנה אם התשובה תהיה "כן" או "לא", בעצם המענה - מתקבל כמובן מאליו שהמוצר ABC להברקת רכבים הוא איכותי ופשוט לשימוש... ובזה הרגע שתלתי מחשבה. אם אציין את זה עוד כמה פעמים במהלך השיחה שלנו, בדרכים שונות, בגלל עיקרון החזרתיות - המחשבה הזו תיטמע כל כך עמוק בתודעתך - שמחר אם תחשוב על המוצר הזה, אתה תדע שהוא איכותי ותדע שהוא פשוט לשימוש.

זו אחת הדוגמאות הפשוטות להשתלת מחשבות. ועכשיו כל שנותר לך הוא לחבר תועלות למוצר שלך ולהבנות את זה במבנה של "עוד... כמו..."

* מיקי ברקל הוא מאמן NLP בכיר ומורה מוסמך לתחום, מנכ"ל חברת NLP לעסקים ומייסד בית הספר "NLP לשם שינוי - הצלחה במחשבה תחילה"

בסרט "התחלה" אומר ליאונרדו די-קפריאו: "אי אפשר לשתול רעיון למישהו שלא באמת רוצה שישתלו לו רעיון". כולנו, כצופים בסרט, לוקחים את זה כאמת ובאותה השניה, די-קפריאו בעצם משתיל לנו מחשבה בראש. אחר כך הם ישתמשו בה בהמשך הסרט כדי לפתח את הסרט, שכולו יושב על אותה המחשבה.

אבל עדיין, כולנו יצאנו עם מחשבה חדשה בראש: "אי אפשר לשתול רעיון למישהו שלא באמת רוצה שישתלו לו רעיון".

בסדנאות ההשפעה שאני מעביר שואלים אותי לא פעם: "האם באמת אפשר להשפיע על מישהו כנגד הרצון שלו?" ואני בדרך כלל עונה: "איזה רצון בדיוק?" מעטים האנשים שיודעים מה בדיוק הם רוצים והם סגורים על הרצון שלהם בצורה הרמטית. קרול דוויק, פסיכולוגית קוגניטיבית מאוניברסיטת סטנפורד, גילתה במחקר מרתק שערכה בנושא תבניות חשיבה, שיש תבניות חשיבה סגורות ומקובעות ותבניות חשיבה פתוחות. ככל שהאדם יותר מקובע במחשבתו, כך יותר קשה להשפיע עליו. במילים אחרות, ככל שהאדם בטוח לחלוטין שהוא צודק, קשה יותר להשפיע עליו (ולכן אנשים פנאטים קשים יותר להשפעה בכיוון המנוגד לאמונותיהם), אבל כל עוד אתה לא פנאט - "איזה רצון בדיוק?"

לכן, התשובה הפשוטה ביותר לשאלה האם ניתן לשתול לנו מחשבות הזו היא: כן - בין אם נרצה ובין אם לא נרצה. לרצון שלנו אין כמעט כוח והשפעה בנושא הזה.

מובן, שאם נהיה עוסקים בבחינה מתמדת של כל מילה שאומרים לנו, כל מבנה של משפט, כל פרסומת ותמונה שאנו רואים - נוכל להתחיל לזהות את כל הניסיונות לשתול לנו מחשבות, אבל אז כל משאבי ההכרה שלנו יהיו מופנים אל עבר אותם הגורמים - ומישהו שערך לך, כמו קוסם טוב, יוכל לכוון את תשומת לבנו לדבר אחד, ובמקביל לשתול לנו מחשבה מכיוון אחר. מעבר לשאלה בכותרת, בעודי כותב, עלו לי עוד כמה שאלות מעניינות כגון:

איזה סוג של מחשבות ניתן לשתול? והאם ניתן להתגונן בפניהן? ואיך ניתן לשתול מחשבות בכלל? מי עוסקים בהשתלת מחשבות? והאם לכל מי ששותל מחשבות יש כוונות זדוניות? האם זו שטיפת מוח?

בכתבה הזו, אני אנסה לענות על השאלות הללו בקצרה, שכן היריעה קצרה מכדי להכיל את כל התשובות המלאות והמורכבות. רק שימו לב לדבר אחד פשוט.

דוגמה להשתלת מחשבות פשוטה

במשפט האחרון, שתלתי כמה מחשבות:

א. יש תשובות מלאות ומורכבות - האמת היא, שזה לא מחייב שיש באמת 'תשובות מלאות ומורכבות', אבל ברגע שכתבתי עליהן (בדיבור עקיף) ולא הצגתי טענה ישירה, כגון: "יש תשובות מלאות ומורכבות". יצרתי דבר הנקרא 'קדם-הנחות' ואילצתי אתכם, הקוראים, להניח שיש תשובות מלאות ומורכבות - למרות שזה לא בהכרח נכון. וזו דוגמה פשוטה להשתלת מחשבה, בצורה סמויה מבלי שאנשים יתנגדו אליה. דבר נוסף שתרגם להשתלת המחשבה הזאת הוא רמת הסבירות הגבוהה שלה - היא לא עובדה מוחלטת - אך ברגע שיש לה רמת סבירות גבוהה, היא נתפסת לא פעם כעובדה מוחלטת.

ב. אין הרבה מקום לכתוב (למרות שזו האמת, המאמר מוגבל על ידי העורך לכ-500 מילים בערך). עם זאת, בינינו, אפשר גם לכתוב הרבה יותר מ-500 מילים... אבל ברגע שכותבים באופן שבו כתבתי, אנשים לוקחים את מה שאמרתי כאמת ולא מתווכחים או מתנגדים לכך - ולכן, זו עוד דוגמה של השתלת מחשבות באמצעות שימוש בקדם-הנחות.