

Richard Wiseman: 59 SEKUND. RAZMIŠLJAJ MALO, SPREMENI VELIKO

Recenzija strokovne knjige



1. Predstavitev knjige in avtorja

- Naslov knjige: 59 sekund. Razmišljaj malo, spremeni veliko

Avtor: Richard Wiseman

Založba: Mladinska knjiga

Leto izdaje: 2011, Ljubljana

Zvrst: priročnik: neleposlovje za odrasle

Število strani: 288

- O AVTORJU: Richard Wiseman je britanski profesor občega razumevanja psihologije. Mednarodno je znan po raziskavah prevar, sreče, duhovitosti in paranormalnega. Napisal je veliko najbolj prodajanih knjig o psihologiji, prevedenih v več kot 30 jezikov. Pogosto ga navajajo v medijih, nastopal pa je že v več kot 150 televizijskih oddajah po vsem svetu. Wiseman je tudi ustvarjalec Youtube kanala Quirkology.

Richarda Wisemana je mučilo spoznanje, da industrija samopomoči pogosto spodbuja vaje, ki uničujejo motivacijo, škodujejo odnosom in zmanjšujejo kreativnost: nasprotno od vsega kar obljublja. V knjigi, *59 sekund*, poskuša združiti raznolike znanstvene

nasvete, ki nam lahko pomagajo spremeniti mišljenje in hkrati življenje v manj kot minuti in nas vodijo k temu, da postanemo bolj odločni, bolj domiselni, bolj zavzeti in skupaj bolj srečni.

2. JEDERNI DEL

2.1 Vsebina knjige

2.1.1 Tema

V vsakdanjem življenju doživljamo veliko stvari in se soočamo z različnimi dejavniki in vprašanji, ki morda zmotijo naše notranje ravnovesje. Posledično lahko izgubimo zagon in motivacijo, ki nas spodbuja v tlakovanje lastnih poti v naših življenjih. Sami se velikokrat zatekamo k »hitrim rešitvam«, teorijam, mitom, trikom in metodam za izboljšanje kakovosti življenja. Wiseman je na podlagi znanstvenih poskusov dokazal, da morda prav zaradi nepravilnih metod samopomoči v današnjem življenju, ki jih najdemo skoraj že na vsakem vogalu, ne pridemo do pravega učinka in zelenega zadovoljstva. Na primer naveden primer iz knjige: Avtor pove, da je v zadnjih štirih desetletjih izšlo veliko knjig, zvočnih posnetkov, tečajev, kjer vse navedeno obljublja pomoč pri doseganju določenih ciljev. Pri tem lahko izbirate med vizualizacijo perfektnega cilja ... Pri vseh teh metodah pa je težava v tem, da so razne znanstvene raziskave nakazale, da veliko teh metod ne deluje. Iz znanstvenega vidika je pravilna metoda to, da si vizualiziramo korake, ki so potrebni do našega cilja. V nadaljevanju knjige nas dr. Wiseman obogati še z veliko tehnik, ki od nas ne zahtevajo veliko, ampak so zelo učinkovite.

2.1.2 Vsebina

V prvem delu knjige avtor razkrije neučinkovite splošno veljavne mite, v drugem delu pa opiše veliko tehnik samopomoči, ki so znanstveno podprte in hitro uresničljive.

V **uvodu** avtor opiše, kako je prišlo do ideje za knjigi. Njegova prijateljica Sophie je kupila knjigo o tem, kako postati bolj zadovoljen in ga vprašala za mnenje. Wiseman ji je pojasnil, da ima pomisleke o strokovnosti nekaterih metod. Prijateljica ga je zato zaskrbljena vprašala, ali v akademski psihologiji obstajajo kakšni bolj strokovni prijemi, s katerimi si je mogoče izboljšati življenje. Ko ji je Wiseman začel razlagati, ga je prekinila, saj se ji je mudilo in da bi si želela kakega učinkovitega nasveta, ki ne bi zahteval veliko časa. Nato jo je vprašal, koliko časa ima na razpolago in ona mu je odvrnila: »Recimo minuto.« Ta njena pripomba mu je dala misliti in je navdih za to knjigo. Ugotovil je, da dejansko lahko včasih potrebujemo manj kot minuto, da z jednatimi in strokovno trdnimi nasveti poskrbimo, da bo naš vsakdanjik mirnejši, srečnejši in ustvarjalnejši.

1. Poglavje. **Zadovoljstvo**

V tem poglavju se avtor sprašuje: «*Zakaj pozitivno razmišljanje pogosto ni uspešno?*» Z veliko poskusi so poskušali ugotoviti kaj vpliva na človekovo zadovoljstvo, morda denar, odnosi? Dokazali so, da ljudje najdejo veliko večje zadovoljstvo v preprostih stvareh v življenju. Ena izmed navedenih metod, kako postati dolgotrajno zadovoljen je, da **razvijemo odnos hvaležnosti** in sicer, da si sproti zapisujemo stvari, dogodke, ki so se zgodili v preteklem dnevu/tednu/mesecu, za katere smo hvaležni. S tem postanemo bolj optimistični glede prihodnosti, prav tako pa vplivamo na izboljšanje zdravja. V poglavju nas avtor opozarja na to, da naj kupujemo doživljanje in ne dobrin, saj zadovoljstvo z nakupom dobrin hitro mine v primerjavi z nakupom doživetij (koncert, počitnice). To pojasnjuje, da se sčasoma na dobrine vse bolj privadimo oziroma se novi predmeti postarajo, obrabijo ali zastarijo in čez čas izginejo iz našega zavedanja – izgubijo svojo privlačnost. Doživljaji pa nam omogočajo vedenje, ki sodi med najbolj zadovoljujoča – druženje z drugimi ljudmi. Dokazano je, da povečano zadovoljstvo ne izgine takoj, ko se ljudje nehajo smejeti. Torej sporočilo vseh tovrstnih raziskav je: če se želite razvedriti, se vedite, kot da ste zadovoljni, saj so opazili, da se zadovoljni ljudje gibljejo precej drugače od nezadovoljnih. Ena izmed raziskav, ki sta jo izvedla Kenneth Sheldon in Sonija Lyubomirsky trdi, da če želimo čim več zadovoljstva, se odločimo za **namerno spremembo** (nov konjiček, vključitev v organizacijo, nov projekt, učenje novih spretnosti ...) in **ne za spremembo okoliščin** (selitev, povišanje plače, nakup avtomobila...). Pri obeh spremembah se na začetku zadovoljstvo poveča, a se pri spremembi okoliščin stanje kmalu vrne na prvotno, kar je razlog v pojavu »**hedonističnega privajanja**«. To pomeni, da če se isto prijetno doživljanje večkrat ponavlja, novi vir veselja hitro postane nekaj vsakdanjega in zadovoljstva ni niti približno več toliko. To pride pri spremembah okoliščin, saj se prvotno navdušenje nad novo hišo, avtom, sprva zdi čudovito, vendar so pozitivni občutki vsak dan isti in prvotno veselje postopoma splahni.

2. poglavje: **PREPRIČANJE**

V drugem poglavju avtor s poskusi ugotovi, da obljuba nagrade *ne* motivira. Wiseman v tem poglavju poda nekaj pametnih nasvetov, ki se nanašajo na prepričevanje na sestanku za službo in sicer nam v misli polaga 3 drobne nasvete:

1. naj izberemo sedež približno na sredini (**učinek sredine prizorišča**)
2. naj se držimo preprostega (vse nas privlačijo besede, ki si jih zlahka zapolnimo in izgovorimo)
3. pazimo na izražanje (z nepotrebno uporabo zapletenega izražanja ustvarimo slab vtis).

V poglavju nam avtor poda zelo priročen in znanstveno potrjen nasvet: »*Vstavite fotografijo dojenčka v svojo denarnico.*« Dokazal je, da če je v izgubljeni denarnici fotografija smehljajočega se dojenčka, je verjetnost, da bo denarnica vrnjena, za 30% večja, saj dojenčkova zunanost v nas vzbudi globok evolucijski mehanizem, ki nas pripravi do dobrih dejanj.

3. Poglavje: **MOTIVACIJA**

Nekaj sem na to temo že predstavila v začetku recenzije. Dandanes veliko besede teče okrog hujšanja oziroma o izgubi telesne teže. Iz svojih izkušenj vem, da je veliko govorjenja in manj dejanj. Veliko ljudi v teh primerih išče vse možne rešitve, ki naj bi pomagale, da bi številke na tehtnici upadle. Obstaja veliko teorij, kako smo lahko temu kos, a kaj ko ne delujejo. Wiseman nam ponuja nekaj rešitev, ki so zelo učinkovite: *Vpliv počasnosti* (ljudje zaužijejo manj, če jedo

počasneje), *velikost krožnikov in žlic* (če imamo večji krožnik, si zaradi vizualizacije vzamemo veliko več hrane, kot bi si jo dali na manjšega.)

4. Poglavje: **USTVARJALNOST**

V tem poglavju sem se uporabila veliko miselnih nalog, ki povečajo našo mero ustvarjalnosti. Dokazano je, da svoje ustvarjalno razmišljanje spodbudimo z razporeditvijo sobnih rastlin oziroma cvetlic po prostoru. To je povezano z evolucijsko psihologijo, ki pravi, da drevesa in drugo zelenje v nas lahko sprožijo starodavne občutke miru, ker nam sporočajo možnost obilne hrane v bližini, s tem pa ublažijo skrb glede prihodnjega obroka. Zaradi prijetnejšega občutka pa postanejo ljudje bolj ustrezljivi, zadovoljni in ustvarjalni. To sta, poleg veliko drugih strokovnjakov, potrdila tudi japonska psihologa Sejdži Šibata in Naoto Suzuki.

5. Poglavje: **PRIVLAČNOST**

V tem poglavju nas avtor seznanja z **močjo dotika**. Če želimo, da nam kdo pomaga, lahko za hip rahel dotik gornjega dela njegove roke poveča možnost, da nam res ustreže. Enak učinek lahko doseže moški pri ženski, ki se mu zdi privlačna in obratno. Paziti je treba, da je dotik res bežen, časovno usklajen s komplimentom ter ne premočan oz. na napačnem mestu. Raziskave so razkrile, da so ženskam moški z visokim statusom privlačnejši. Z evolucijskega stališča ti predstavljajo idealne partnerje. Rahel dotik dojamemo kot znak visokega statusa. Avtor nam tudi v tem poglavju postreže z nekaj nasveti glede zmenkov.

6. Poglavje: **STRES**

Vsakdo doživi kaj negativnega v življenju. Razumljivo je, da smo zaradi takih dogodkov zaskrbljeni, razburjeni in potrti. Zopet nam na tem področju Wiseman ponudi veliko nasvetov, kako si lahko v teh trenutkih pomagamo. Pravi, da, ko gre za obvladovanje jeze, si z udarjanjem v boksarsko vrečo ali blazino veliko verjetneje povečamo občutek agresivnosti, kot pa ga zmanjšamo. Tovrstne občutke lahko močno umirimo, če se **osredotočimo na koristi**, ki so izšle iz vira naše jeze. Na naše počutje in mentalno zdravje pozitivno vplivajo naši štirinožni prijatelji-psi, saj menijo, da je idealen prijatelj, ki ne sodi, temveč strpno poslušča naše najbolj skrite misli in ničesar ne pove naprej.

7. Poglavje: **RAZMERJA**

To poglavje me iskreno ni močno pritegnilo, ker je bilo veliko govora o razmerjih med partnerjema. Sama nisem v razmerju in še nikoli nisem bila, zato si težko predstavljam in lastno presojam različna dokazana dejstva na to temo. Verjamem, da se bom k tem poglavju vrnila čez nekaj let, saj so opisani preprosti načini, ki lahko izboljšajo zvezo.

8. Poglavje: **ODLOČANJE**

V tem poglavju je opisanih veliko poskusov, ki dokazujejo moč metode *»noge med vrati«*. Ljudje so veliko prej sprejeli veliko prošnjo, če so prej že sprejeli manjšo. Ta metoda dokazano učinkuje v številnih okoliščinah: če se zaposlene prepriča, da sprejmejo majhne spremembe delovnih pogojev, bodo lažje sprejeli tudi večje.

Ko se odločamo o čem enostavnem, nam Wiseman priporoča, da se držimo zavestnega uma, tako da pretehtamo pozitivne in negativne strani, ter racionalno, hladno ocenimo splošni položaj. Pri bolj zapletenih izbirah pa naj skušamo zavestni um poslati na odmor, da lahko poprime nezavedni. Nezavedni um veliko bolje obvlada zapletene odločitve, ki jih srečujemo v življenju. Če ima dovolj, se prebije skozi vse dejavnike in sčasoma pride do bolj uravnotežene odločitve. To lahko storimo z reševanjem anagram.

9. Poglavlje: **STARŠEVSTVO**

Tudi v tem poglavju se nisem ravno našla, ampak sem vseeno z velikim zanimanjem prebrala nekaj raziskav in spoznala nekaj ugotovitev, katere mi bodo zelo prav prišle čez nekaj let. Avtor v tem poglavju poudarja, da treba raje hvaliti otrokov trud kot njegove sposobnosti. S tem ga spodbujamo, da vztraja ne glede na posledice in se tako izogne strahu pred neuspehom. Zaradi tega je večja tudi verjetnost, da se bo v prihodnje lotil zelo resnih izzivov, da bo v problemih bolj užival in se jim bo posvečal toliko časa, kot bo treba.

10. Poglavlje: **OSEBNOST**

Zadnje in meni osebno najbolj zanimivo poglavje govori o tem, na kakšne načine lahko ocenimo osebnost določenega človeka. Ena izmed razlag, kjer lahko ocenimo človekovo osebnost, se povezuje z Giacomom Casanovo. Ustvaril je namreč zasnovo glede pomena dolžin kazalca in prstanca na roki. Kasnejše raziskave so dokazale, da je pri moških prstanec praviloma daljši od kazalca, pri ženskah pa sta praviloma enako dolga. John Manning pravi, da je razlika tesno povezana s koncentracijo testosterona v maternici. Velika koncentracija hormona naj bi bila odgovorna za daljši palec. V nadaljevanju raziskave Manning preučuje vpliv razmerja velikosti prstov na sposobnosti ljudi. Poleg tega lahko spoznamo osebnost človeka tako, da ga vprašamo, kdaj se zbuja in kdaj hodi spat. Nedavne raziskave kažejo, da to veliko pove o našem značaju in načinu razmišljanja.

2.1.3 **Ocena**

Knjigo bi ocenila s 4,5. V knjigi se srečamo z veliko raziskavami. Na trenutke sem si želela, da bi bilo teh raziskav manj, saj avtor hitro preskakuje iz ene teme v drugo. Bolj mi bi bilo všeč, če bi se torej osredotočil na manj raziskav in te natančno bolj utemeljil.

3. **ZAKLJUČEK**

Knjiga/priročnik 59 sekund je name zelo vplivala. Spoznala sem veliko novih metod in tehnik, kako si sama sebi pomagati v nekaterih okoliščinah. Poleg zelo veliko bogatih opisov raziskav nam Wiseman ponudi obilo nasvetov, ki dosežejo svojo učinkovitost že v manj kot minuti, kar je meni osebno impresivno. Celotna knjiga mi je zelo všeč, saj od nas ne zahteva nekega pred znanja. Raziskave in celotna vsebina so predstavljeni preprosto, vsem ljudem dostopno. Za gotovo se bom vrnila k branju tega priročnika vsakič, ko bom iskala nekakšne hitre rešitve na različnih področjih v svojem življenju. In prepričana sem, da bom rešitev zagotovo našla v tej Wisemanovi uspešnici.

Knjigo vsekakor priporočam vsem, ki ste morda že kdaj iskali knjigo, ki predstavlja razne metode samopomoči. Tudi sama sem iskala take knjige in velikokrat na koncu, ko sem knjigo prebrala, nisem čutila, da bi kaj spremenilo moje mišljenje. Ta knjiga pa me je za razliko od drugih veliko naučila. Poleg vsega ponuja veliko hitrih in učinkovitih nasvetov, kako izboljšati naš vsakdanjik. Poleg vsega je tudi zelo hitro berljiva.

Tako kot pravi avtor sam, »Razmišljaj malo, spremeni veliko.«

4 **VIRI IN LITERATURA**

- Wiseman R. (2011). *59 Sekund*. Ljubljana: Mladinska knjiga.
- Richard Wiseman. Wikipedia. 31.3.2022. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Richard_Wiseman

Eva Miklavec, 3.ag