

# A teljesítmény lélektana

Bevezető .....	2
A hét lelki törvény .....	7
Képességeink Kibontakoztatása .....	16
Tudat alatti erőforrások.....	25
Vegyük kezünkbe sorsunkat! .....	29
A negatív érzelmek kiiktatása .....	33
Félkjeink kiengedése .....	41
A vész elhárítása .....	49
A sikerre való beállítódás .....	53
Az „én”-fogalom megváltoztatása .....	61
Az új lelki diéta .....	69
Az agy szoftverje.....	78
Gyorstanulási módszerek.....	84
Progresszív relaxáció zenével .....	91
Relaxáció .....	96
Öt kulcs a célok kitűzéséhez .....	100
A célok megvalósításának 12 lépése .....	111
Az idővel való gazdálkodás stratégiája .....	120
Kettőzze meg szellemi képességeit!.....	125
Az önben rejlő zseni feltárása .....	130
Kreatív problémamegoldó technikák.....	139
Az energiaszint növelése .....	148
A lélek és a test közötti kapcsolat .....	155
A stressz és a feszültség kiiktatása .....	162
A sikeres személyiség kialakítása.....	173
Kiváló kapcsolatok kialakítása .....	180
Hogyan neveljünk tökéletes gyerekeket?.....	187
Hogyan találjuk meg életünk valódi célját?.....	194

## 1. szekció

# Bevezető

(15:12)

Brian Tracy vagyok. Üdvözlöm Önöket a szemináriumon, amelyben a teljesítmény lélektanáról lesz szó.

Elgondolkoztak már azon, hogy egyesek miért sikeresebbek másoknál? Mi az oka annak, hogy többet keresnek, boldogabbak, jobb állásuk, jobb kapcsolataik vannak, egészségesebbek, és úgy tűnik, teljesebb életet élnek?

Nos, 15 éves voltam, amikor ez a kérdés elkezdett foglalkoztatni. Azóta 25 év telt el. Több mint 80 országban jártam, 30 különböző munkahelyen dolgoztam. És becslésem szerint 30 ezer órát töltöttem el annak tanulmányozásával, hogy **egyes emberek vajon miért sikeresebbek és boldogabbak másoknál**. Képzelmek el, azt tapasztaltam, hogy a világon ez az egyik legkutatottabb téma! Hogy annyi információ áll rendelkezésünkre ezzel kapcsolatban, mint eddig még soha. És a kutatások eredményeképpen biztosan állíthatjuk, hogy a siker ugyanolyan magától értetődő, mint az, hogy a nap keleten kél, és nyugaton megy le. Manapság a siker sokkal gyorsabban és könnyebben érhető el, mint gondolnánk. Ha 2 alapvető dolgot megtesznek. Az egyik: Hozzanak olyan döntést, hogy az összes eddigi teljesítményszintjüket felülmúlják! Tegyék a döntést sikeressé azzal, hogy akárhogy is, de elérik célkitűzésüket! A másik: Tanulják meg, hogyan!

Ezt a szemináriumot azért hoztuk létre, hogy megtanítsuk a hogyanot. A szeminárium elindítása óta eltelt sok-sok év alatt több mint 150 ezer férfi és nő végezte el tanfolyamunkat ilyen vagy olyan formában. És sokan vallották: olyan volt számukra, mintha újra kezdhették volna az életet. Volt, aki azt mondta: úgy érzi, hogy egy biankócekket kapott a jövőhöz.

A következő néhány óra keretében megtaníttjuk Önöket azokra a legfontosabb dolgokra, amelyeket az emberiség felfedezett vagy újra felfedezett, amelyek 4 ezer évre nyúlnak vissza. A történelemben, a tudományban, a vallásban, a metafizikában, a pszichológiában. Ezen a szemináriumon arról lesz tehát szó, milyen következtetésre jutottak mindezen tudományok a kutatások során. Ha csak néhány ismeretet hasznosít abból, amit itt szerzett, máris jelentős mértékben javíthat az eredményein.

Nos, ha meg akarjuk tudni a siker titkát, az első dolgunk az, hogy félretegyük az előítéleteinket. Az egyik hiedelem, amin el kellett gondolkoznom, az, hogy a sikerhez különleges intelligencia kell, vagy hogy műveltség kell lenni, megnyerő külsővel vagy jó kapcsolatokkal kell rendelkezni. Ezeket mind alaposan megvizsgálták, és kimutatták, hogy **egyáltalán nincs összefüggés a siker és az intelligencia, műveltség, kapcsolatok és a megjelenés között**. Bizonyos esetekben hasznosak, de közvetlen összefüggés nincs. A siker egészen más alapokon nyugszik.

Mielőtt továbbmennénk, nézzük meg: **mit értünk azon, hogy siker?**

Az állatok és az ember ösztöneit vizsgálva megállapítható, hogy az állatokban az életben maradási ösztön a legerősebb. Az állatok azért küzdenek, hogy legyen elegendő élelmük, helyük, ahol alhatnak, hogy utódjaikat világra hozhassák, aztán így vagy úgy

elpusztulnak. Az emberi lénynek ún. sikerösztöne van. A **sikerösztön** azt jelenti, hogy **az embert belső készítés hajtja a sikerre.** Hogy a győzni akarás, a győzelem elérésének a vágya ugyanolyan természetes számára, mint amilyen magától értetődő az, hogy lélegzik. A sikerösztön hajt bennünket arra, hogy egyre többet és többet hozzunk ki magunkból. A képességeinkből. Ami talán a leglényegesebb része az életünknek. Ezért van az, hogy amíg élünk, soha nem vagyunk elégedettek. Mindig többet akarunk, többek akarunk lenni, és többet akarunk tenni. A kérdés az: miért csak olyan kevés ember ér el sikereket az életben?

Nézzük meg, mi mindenből áll össze a sikerösztön!

Hosszú éveket töltöttem ennek tanulmányozásával, míg végül arra az eredményre jutottam, hogy **a siker különböző alkotóelemekből áll.** Szám szerint **7-ből.** A siker tehát 7 kategóriára osztható. Mindaz, amit el akarunk érni az életben, besorolható valamelyik alkotóelemnek megfelelő kategóriába.

Az 1. a siker kiindulópontja. A történelem során mindvégig az ember legnagyobb kincse a lelki nyugalom. A lelki nyugalom azt jelenti, hogy békések, elégedettek, nyugodtak, derűsek vagyunk. A lelki nyugalom nagymértékben jelent szabadságot. Szabadságot, mégpedig főleg a félelemtől. Megszabadulni a félelemtől, a stressztől, az aggodástól, a hiányérzettől, a szűkölködéstől, a negatív érzésektől, a büntudattól stb.

A lelki nyugalom a siker 1. és legfontosabb összetevője. Miért? Mert bármit kapunk az élettől, ha nincs meg a lelki nyugalmunk, nem tudunk örülni neki.

A siker 2. összetevője: az egészség és energia. Az egészség és energia. Az egészség azt jelenti: egészségesek vagyunk, mentesek minden betegségtől, rosszuléttől, fájdalomtól, gyengélkedéstől és így tovább. Na és az energia? Szükségünk van az **életerőre.** És ma már jól tudjuk – az orvostudomány és a pszichológia terén végzett kutatások eredményeként –, hogy a lelki nyugalom és az energia között szoros összefüggés van. A betegségek 80-90 %-a, melyektől az emberi szervezet szenved, beleértve azokat az okokat, amelyek miatt idő előtt halunk meg, összefügg a megbomlott lelki nyugalommal. A pszichoszomatika azon a felfedezésen alapul, hogy **a psziché (a lélek) betegíti meg a szomát (a testet).** Így tehát minél teljesebb lelki nyugalomra teszünk szert, annál jobb egészségi állapotot és annál több energiát nyerünk.

A siker 3. összetevője: az érzelmi kapcsolatok. Ez azt jelenti, hogy képesek vagyunk hosszú távon érzelmi kapcsolatot létesíteni más férfiakkal, nőekkel vagy gyerekekkel. Vagyis képesek vagyunk átadni önmagunkat. Másokat **szeretni, és szeretve lenni.** Az érzelmi kapcsolatokra való nyitottság az emberi lét legfontosabb része. Az ember alapvető sajátossága a **szeretetvágy.** Ha megvizsgáljuk érzelmi kapcsolatainkat, rádöbbenünk, hogy életünk majd minden problémája, problémáink 85 %-a ezekkel függ össze. Az életben valaha is elért sikereink 85 %-a annak a függvénye, hogyan jövünk ki embertársainkkal. Kapcsolataink minősége és mennyisége pontosan jelzi, hogyan funkcionálunk emberi lényként. És mint tudjuk, a kapcsolatainkban felmerülő problémák kora gyermekkorunktól kezdve életünk végéig rongálják egészségünket, megbontják lelki nyugalmunkat. Ha érzelmi kapcsolatunk stabil, akkor rendszerint egészségünk is stabil, és lelkileg is nyugodtak vagyunk.

No, de hogyan mérhetőek ezek a kapcsolatok? A kapcsolat megítélésének legegyszerűbb módja a következő: Kérdezzük meg magunktól: „Mennyit nevetünk partnerünkkel?” Mennyit nevetünk, ha vele vagyunk? Mert észre fogják venni, hogy a nevetés az, ami elsőként jelez egy jó kapcsolatot, és a nevetés az, ami elmarad, ha a kapcsolat kezd tönkremenni. A nevetés, mivel az élet tökéletesen spontán megnyilvánulása, az egyedüli jele az egészséges személyiségnek és az egészséges kapcsolatnak – mint saját tapasztalataikból is tudják.

A következő, a 4. alkotóelem: az anyagi függetlenség. Az anyagi függetlenség azt jelenti, hogy elegendő pénzzel rendelkezünk ahhoz, hogy ne kelljen a hiánya miatt aggódnunk. Vannak, akik azt állítják, hogy a siker pusztán pénzkérdés. És hogy az őket nem érdekli. Pedig valójában a tény az, hogy a pénz fontos. Pénzt kell adnunk a ruháinkért, a könyvekért, az iskoláért, a gyógyszerekért, az utazásért, és minden jó dolog pénzbe kerül.

Mindannyiunknak – ha sikeresek akarunk lenni – el kell jutnunk arra a pontra, amikor biztosan képesek vagyunk elég pénzt keresni ahhoz, hogy ne kelljen aggódnunk miatta. El kell jutnunk odáig, hogy elménket más dolgokra fordíthassuk. Magasabb rendű dolgokra: a kapcsolatainkra, az egészségünkre, a szellemünk nemesítésére, érzelmi és lelki életünk gazdagítására. Mindannyiunknak rendelkezünk kell azzal a képességgel, hogy több pénzt keressünk. Sajnos az emberek többsége úgy gondolja, hogy nem rendelkezik vele.

Ezen a tanfolyamon megtanulják, hogyan kereshetik meg azt a mennyiségű pénzt, amelyre életük során vágyanak. Ha hajlandók az erőfeszítésre, és ha megfizetik az árát.

A siker 5. alkotóeleme: a méltó célok és ideálok. Méltó célok és ideálok. Előfordul, hogy ha ideálokról beszélünk, értékekre gondolunk. Tudjuk, hogy az értékek valójában az ember bensejében vannak. Értékeink határozzák meg mindazt, ami velünk történik. A méltó értékek és ideálok adnak értelmet életünknek. Értelmet és célt. Dr. Victor Franklin (frenklin), a logoterápia atyja, egy életemen át tartó kutatás után kimutatta: „Mint emberi lényeknek szükségünk van értelmes célokra, a fontosság érzésére.” Tudnunk kell, hogy amit teszünk, az fontos. Tudnunk kell, hogy amikor reggel felkelünk, miért kelünk fel. Hinnünk kell abban, amit teszünk. Szükségünk van az elkötelezettségre, a vállalásra. Kell, hogy életünket feltehessük valamire. Ezért is olyan lényegbevágóak tehát a **méltó célok és ideálok, amelyek összhangban vannak belső értékeinkkel**. Sajnos, úgy találtuk, hogy az emberek körülbelül 80 %-ának egyáltalán nincsenek értékeik, nincs irány, ami felé haladnak, csak bolyonganak. Folyton azt teszik, amire mások kérik őket. És ez a legnagyobb probléma, ami boldogságuk útjában áll.

A siker 6. összetevője: az önismeret, önmegértés. Önismeret, önmegértés. Mit jelent ez? Nos, ez azt jelenti, hogy ismerjük magunkat, megértjük, kik vagyunk, miért tesszük azt, amit teszünk. Mi mozgat minket? Ez azt is jelenti, hogy van önbecsülésünk. Azt is jelenti, hogy van bátorságunk szembenézni önmagunkkal, és elfogadni önmagunkat – ahogy mondani szokás – hibáinkkal együtt. Nyíltan szembenézni erényeinkkel és gyarlóságainkkal. Kell, hogy legyen annyi bátorság bennünk, hogy önmagunkba nézzünk, és megértsük, miért tesszük azt, amit teszünk. Mi a mozgatórugója?

Ezen a szemináriumon elegendő információt kapnak majd ahhoz, hogy megérthessék: miért olyanok, amilyenek? És hogyan változhatnak pozitív irányba, ha nem elégedettek önmagukkal?

A siker 7. alkotóeleme: az önmegvalósítás képessége és eredménye. A **személyiség kiteljesedése** az, amit Abraham Maslov (ébrehem mezló) önmegvalósításnak nevez. Az önmegvalósítás az az érzés, hogy **bármivé válhatunk, amire csak képesek vagyunk**. Az önmegvalósítás azt jelenti, hogy érezzük, hogy minden nappal közelebb kerülünk a velünk született lehetőségek beteljesüléséhez. Az önmegvalósítás méltó célok és ideálok, érzelmi kapcsolatok, magas fokú önismeret és önmegértés eredményeképpen jöhet csak létre. Ami jó egészséget, sok energiát és nagy lelki nyugalmat hoz létre.

Elszomorító az a tragikus helyzet, hogy a mai férfiak és nők nagy része nagyon kevés dolgot ér el. Az emberi lehetőségek 1-től 10-ig terjedő skáláján az átlagember sokkal, sokkal alacsonyabban teljesít, mint ahogy képes lenne rá. Az 1-től 10-ig terjedő skálán az átlagember talán 2 vagy 3 pontot szerezne. Manapság a dolgozó emberek 84 %-a alulfoglalkoztatott. Feladatuk nem teszi próbára képességeiket és tudásukat. 80 %-uk inkább valami mást csinálna. Házaspárokkal készült felmérések során kiderült, hogy a felek 38 %-a inkább valaki mással szeretne együtt élni. És az is kiderült: társadalmunkban az emberek többsége azután, hogy egész életében jól keresett, a nyugdíjban tönkremegy. Szegényen mennek nyugdíjba, leégve. Csak 1 %-uk lesz tehetős, csak 5 %-uk lesz anyagilag független, 15 %-uknak van megtakarított pénze, míg 80 %-uk másoktól függ. Az átlag megtakarítás – egy mai amerikai nyugdíjas házaspár egész életen át tartó megtakarítása – kevesebb mint 60 ezer \$, azután, hogy aktív éveiben átlagosan fél és 1 millió \$ között kerestek.

Hogy miért van ez?

Az 1. ok az, hogy megszülettünk, és nem kaptunk használati utasítást. Végigmentünk az egész oktatási rendszeren, és **soha semmit nem hallottunk a sikerről**. Én személy szerint hiszem és vallom, hogy minden egyes iskolában, minden középiskolában és egyetemen kellene lenni egy tanfolyamnak a sikerről.

Mikor megszületünk, olyanok vagyunk, mint egy számítógép. Képzeljünk el egy számítógépet! Megvesszük, majd hazavisszük ezt a szép és bonyolult gépet. Kicsomagoljuk, összeállítjuk, de nincs hozzá kezelési utasításunk. Nekünk magunknak kell kitalálni, hogyan működik. Vagy képzeljünk el egy kombinációs zárat! Egy kombinációs zárat azon a dobozon, amiben mindaz benne van, amit szeretnénk megszerezni, de nem tudjuk a kombinációt!

Világra jöttünk kezelési utasítás nélkül, és életünk arról szól, hogy kitaláljuk, hogyan éljünk helyesen. Nos, a **siker kulcsa elsősorban** az M, ami a **megértést** jelöli. Megtanulni helyesen cselekedni. Ez a tanfolyam nem más, mint a siker kézikönyve. E tanfolyam eredményeként képesek lesznek arra, hogy minden eddiginél többet hozzanak ki magukból.

A **2. kulcs** az E, **erőfeszítést** jelent. Mint tudjuk, sok ember van, aki élete végéig csak tanul és tanul. De soha nem teszi meg a szükséges és megfelelő erőfeszítést.

A középső jel a szorzójel. Megértés szorozva erőfeszítéssel, egyenlő eredmény. Ezen a tanfolyamon növeljük a megértést. Megadjuk az eszközöket ahhoz, hogy látványosan

növekedjen erőfeszítésük hatékonysága. Így nemcsak jól végzik majd a dolgukat, hanem azt teszik, amit tenniük kell. És látványosan fog növekedni az eredményük is.

Sok ember, aki elvégezte ezt a tanfolyamot, a következő évben többet keresett, mint az azt megelőző 5 évben. Sokan közülük nagyobb fejlődést értek el a rákövetkező 1-2 évben, mint egész addigi életükben. Nem szokatlan, hogy hallgatóink közül valaki megduplázza jövedelmét néhány hét vagy hónap múltával, pusztán azzal, hogy felhasználja ezeket az alapelveket.

Működnek ezek az elvek? Ezek az elvek a felnőtt élet összes sikerének és teljesítményének az alapjai. Minden sikeres férfi és nő alkalmazza ezeket – bizonyos mértékben. Minden sikeres férfi és nő tudatosan vagy öntudatlanul gyakorolja ezeket. Szemináriumunkban úgy állítottuk össze ezeket az alapelveket, mint egy rendszert. Hasonlóan bármely más tanulási folyamathoz. Hogyha elfogadják, ha használják, ha rendszeresen alkalmazzák, ha működtetik, és ezzel összhangban tevékenykednek, még ha csak rövid ideig is, egyszerűen csodálatos változásokat élnek majd meg. Állítom, hogy Önök **azzá válhatnak és azt tehetik, amivé és amit csak akarnak**. Növelhetik és beteljesíthetik lehetőségeiket, többet kereshetnek, nagy lelki nyugalmat érhetnek el, egészségesebbek, energikusabbak lehetnek, anyagi biztonságra tehetnek szert, képesek lehetnek az önmegvalósításra, és megtapasztalhatják a belső békét. Ennek a tanfolyamnak a segítségével.

Kérem, jöjjenek velem! Induljunk hát el, és fedezzük fel mindazt, amire képesek! Nézzük meg, mi minden lehetne magukból – a közeli jövőben!

**„Amiben az emberi elme hinni tud, azt meg is tudja valósítani.”** Napóleon Hill

## A hét lelki törvény

(29:38)

Az önismeret kezdete annak a csodálatos ténynek a felismerése, hogy **Ön egy kivételes lény. Egyedülálló.** Annak az esélye, hogy valaki éppen olyan, mint Ön, 50 billió az 1-hez. Hogy testének minden egyes porcikája – anatómusok, fiziológusok, orvosok bizonyították –, még vérösszetétele is különbözik minden más valaha élt emberétől. Eltérő az ujjlenyomata, az ajkának lenyomata, még fülcimpájának és lábujjának lenyomata is különbözik minden valaha élt emberétől.

Ön mindenkitől különbözik, és *az önismeret azzal kezdődik, hogy elfogadja egyedülálló és különleges személyiségét, valamint hogy olyan különleges képességgel rendelkezik, amellyel életét csodálatossá teheti.* Emellett persze az is igaz, hogy ugyanolyan, mint bárki más – bizonyos alapelvek tekintetében.

Az emberiség történetében a valaha élt legintelligensebb férfiak és nők keresték a választ arra az emberi dilemmára, hogy mit tehet az ember élete, kapcsolatai és eredményei minőségének a javításáért. Nagy filozófusok, nagy metafizikusok és nagy tudósok elmélkedtek ezen. Sok esetben egész életükön át. Századunkban tudok olyan férfiakra és nőkre, akik 10, 30, sőt 50 évet is eltöltöttek a siker tanulmányozásával, hogy ráleljenek azokra az általános szabályokra és elvekre, amelyek felhasználásával sikeresebbek lehetünk.

Az első dolog, amivel kezdenünk kell – az egész tanfolyam alapja – a siker lélektana. Az alap az, hogy **Ön egy lelki lény.** Az egyetlen dolog, ami valóban egyedivé teszi Önt, az az értelme. Minden egybebe ugyanolyan, ahogy O’Neil, a drámaíró mondja, mint egy lóé vagy egy disznóé. **Az értelme teszi Önt különlegessé.** A teste pusztán porhüvelyé az értelmének. Mint ahogy az elektromosság az elektromosság törvényei szerint működik, a fizika a fizika törvényei szerint, a természet a természet törvényei szerint, úgy az értelmének is megvannak a maga törvényei, és ezek határozzák meg mindazt, ami Önnel történik. Ezek a **lelki törvények** éppoly kéréletlenek, mint a gravitáció törvénye. Folyamatosan működnek. Minden egyes sikerünk azon alapszik, hogy **életünket összhangban éljük az alapvető szellemi törvényekkel.** Míg problémáink és nehézségeink java részét az okozza, hogy figyelmen kívül hagyjuk ezeket a törvényeket.

Nos, a lelki törvények állandóan fennállnak, ugyanúgy, ahogyan a gravitáció törvénye is. Ez azt jelenti, hogy ha leugrik egy tízemeletes ház tetejéről a szülővárosában, Londonban, Angliában vagy akár Peruban, akkor egyszerűen szétloccsan a járdán. Akár tud a gravitációról, akár hisz a gravitációban, akkor is, ha egyetért vele, akkor is, ha nem felel meg Önnek, a gravitáció akkor is hat és működik.

A lelki törvények éppen ilyenek. A tanfolyamon bemutatok Önöknek körülbelül 20 szellemi törvényt. Vannak köztük kevésbé lényegesek is, de nagyon fontos, hogy mindet ismerjék és megértsék.

## (1. IRÁNYÍTÁS, KONTROLL törvénye)

Kezdjük tehát az első lelki törvénnyel! Itt azonban meg kell jegyeznünk, hogy ezeket évszázadok óta tanulmányozzuk már. Manapság többségükben vezető egyetemek és kutatóintézetek foglalkoznak a témával, amelyek mind fel- és elismerték ezen törvények létezését.

Az első törvény: az **irányítás, kontroll törvénye**.

Az irányítás törvénye igen egyszerű. Alaptörvény, amire időről időre visszatérünk. Mindössze annyit jelent: **olyan mértékben érezzük jól magunkat, vagy érzünk pozitívan önmagunk iránt, amilyen mértékben tudjuk, hogy életünk irányítása saját kezünkben van.** Illetve olyan mértékben érzünk negatívan önmagunk iránt, amilyen mértékben érezzük, hogy az irányítás nem a miénk. Fel kell tennünk magunknak a kérdést, hogy életünk melyik szférája a legjobb. Hogy érzünk, *életünk mely szféráját irányítjuk mi magunk?* Rájövünk, hogy ebben a szférában vagyunk a legboldogabbak. S mivel **az ember leghőbb vágya a boldogság állapota**, amely a lelki nyugalomban, az egészségben és az érzelmi kapcsolatokban fejeződik ki, a kontroll abszolút lényeges.

Korunk pszichológiája megkülönböztet egy ún. **belső kontrollt**, ami egyenlő azzal az érzéssel, hogy **életünket mi irányítjuk**. Szemben az ún. **külső kontrollal**, ami az az érzés, hogy a *rajtunk kívül álló dolgok* (számláink, kapcsolataink, munkánk, egészségünk) *irányítanak*. Mindenesetre tény, hogy a kontrollkutatásban rengeteg teszt létezik, amellyel meghatározhatjuk, hol is állunk a kontroll tekintetében. És melyek azok a területek, amelyeket mi magunk irányítunk?

Az **erős önkontrollal** rendelkező emberek sokkal sikeresebbek, elégedettebbek, önállóbbak és boldogabbak.

Az egyik, amit ezen a tanfolyamon nyújtani szeretnénk Önnek, az a belső irányítás megerősítése, mégpedig életének minden területén.

*A belső irányítás a gondolatinkkal kezdődik.* Érdekes, hogy a **gondolataink – amire és ahogyan gondolunk – meghatározzák érzéseinket** és azt is, mi megy végbe bennünk. Ha egyszer elraktároztuk őket, érzésekké válnak. Érzéseinket mindig a gondolataink határozzák meg: hogy boldogok vagy boldogtalanok vagyunk, esetleg félünk vagy bízunk magunkban. **Cselekvéseinket érzéseink határozzák meg.**

Így tehát a kontroll törvényével máris kimondtuk, hogy a **siker kulcsa** nem más, mint hogy **érezzük: sorsunkat mi kormányozzuk**, és hogy életünk irányítása egyedül a mi kezünkben van – **azáltal, hogy tökéletesen uraljuk gondolatainkat.**

Gondolataink irányítják érzéseinket, azok pedig a tetteinket. És ne feledjék, mindig a **tetteink határozzák meg sikerünket** vagy sikertelenségünket! Ez tehát a kontroll törvénye.

## (2. VÉLETLEN törvénye)

A kontroll törvényével szemben annak ellentéte áll: a véletlené. A **véletlen törvénye** valójában egy metafizikai elv. Olyan, mint egy közlekedési vagy jogi szabály. Abban a mértéken van jelen, amilyen következetesen élünk vele. A véletlen törvénye az,



ami szerint a lakosság körülbelül 80 %-a éli az életét. A véletlen törvénye azt mondja, hogy ha rosszul tervezünk, a bukást tervezzük meg. A rossz tervezés a kudarc tervezése. Sajnos, az emberek többsége nem hiszi el, hogy e szerint él. De ha megnézzük az életünket, láthatjuk, hogy így van. **A rossz tervezés tehát kudarchoz vezet.** Ezek az emberek azt mondják: „Ki gondolta volna? Ez nem lehet igaz! A hely és az idő megfelelő volt, csak... csak a szerencse... hát nem volt szerencsém.”

Ezek az emberek abból következően, hogy úgy érzik, *életüket rajtuk kívül álló erők irányítják, nem rendelkeznek világos tervekkel és célokkal*, mert nem ügyködnek kitaróan nap mint nap azon, hogy amit akarnak, azt el is éri. Életük sodródni látszik, körbe-körbe járnak, mint a kormányos nélküli hajó. Annál a személynél, aki nem tudja kormányozni a hajóját, mert nincs határozott terve, nem működik a belső irányítás. És mivel nem az ő kezében van életének irányítása, úgy érzi magát, mintha csúszna lefelé, és nem tudna megállni. Az ilyen emberek mind boldogtalanok. Ez az oka annak, hogy az emberek kedvetlenek. Ez az oka boldogtalanságuknak. Annak, hogy csalódottak és sikertelenek, hogy **nincsenek igazi eredményeik**, mert többségük a véletlen törvénye szerint él. És ha így tesznek, nem is lesznek képesek életük irányítására. Nem lesz meg a lelki nyugalomuk, a békéjük stb.

Tehát: itt megtanulhatják, hogyan szabaduljanak meg a véletlen törvényétől – véglegesen.

### **(3. OK és OKOZAT, VETÉS és ARATÁS, KOMPENZÁCIÓ törvénye)**

A következő törvény az **ok és okozat törvénye**.

Az ok és okozat törvénye kimondja, hogy **az életben minden okozatnak megvan a maga oka**. Minden, ami a világmindenségben történik, okkal történik, nem pedig véletlenül. A kudarc nem a véletlen műve, mint ahogy a siker sem a véletlenül múlik. A boldogság vagy annak hiánya kapcsolatainkban ok és okozat eredménye. Ha valamiből, ami kedvezően befolyásolja életét, még többet akar (még több sikert, még több pénzt és még több boldogságot), annak mindig megvan a maga oka. Ha valamiből, ami kedvezőtlenül befolyásolja életét, kevesebbet akar (problémát, nehézséget), azt is visszavezetheti egy okra. Az emberi élet és társadalom egész fejlődése **az okok felismerésében** gyökerezik, illetve **azok megváltoztatásában** – aszerint, hogy előnyösek vagy hátrányosak. Az ok és okozat törvénye a világegyetem alaptörvénye. Ez az a törvény, amire ha akarjuk, állandóan visszatérhetünk, mert sok törvényünket az alap- vagy vastörvények magyarázzák. A **vetés és aratás törvényének** is nevezik, hiszen „**ki mint vet, úgy arat**”. A vastörvény az ok és okozat törvénye. Kezünkbe adja az irányítás lehetőségét. Ha hiszük, hogy van ok-okozati összefüggés, hogy minden történésnek oka van, akkor **miénk életünk irányításának lehetősége**. És ha **felismerjük a pozitív okokat**, megerősíthetjük azokat, hogy azzá válhassunk, amivé csak akarunk.

Az ok és okozat törvényének legfontosabb tanítása számunkra az, hogy **gondolatink az okok**. Gondolataink az okok, és **körülményeink az okozatok**. Gondolataink az okok, körülményeink pusztán okozatok. Mert mindig mindennek a kezdete egy gondolat a fejünkben. Egy gondolat a munkánkkal, a kapcsolatainkkal vagy a jövőnkkel kapcsolatban. Gondolataink indító okokká, körülményeink okozatokká válnak. Ha meg akarjuk változtatni életünk valamely körülményét, **a gondolatunkat kell megváltoztatnunk, amely a helyzetet létrehozta**. Azon kell változtatnunk, ami a fejünkben van.

Csodálatosképpen a világegyetemben egyetlen dolog van, ami fölött korlátlan hatalmunk van, és ez pedig a gondolkodásunk. Ha **határozottan és tudatosan irányítjuk gondolatainkat**, amelyek szándékainkat erősítik, akkor pozitív okokká válnak, és így pozitív okozatként **körülményeink maguktól tisztázódnak vagy elrendeződnek**.

#### (4. HIT törvénye)

A következő törvényt úgy nevezzük: a **hit törvénye**. A hit törvénye egyszerűen azt mondja: **bármí, amiben hiszünk, mégpedig** érzéssel – és ez a lényeg –, tehát **minél nagyobb érzelmi elkötelezettséggel: valósággá válik számunkra**. Valósággá válik számunkra, mivel cselekedeteinket belső hitünk vezérli. Az a valóság, amiben élünk és mozgunk, mindenkor fényesen tükrözi belső hitünket és meggyőződésünket. Ha valamiről úgy hisszük, hogy pozitív, vagy azt, hogy negatív, vagy Henry Ford szavaival: „Ha azt hiszed, hogy meg tudod csinálni, vagy azt, hogy nem tudod, igazad van.” Valóságunkat hitünk formálja. Amilyen mértékben hiszünk valamiről, hogy igaz, olyan mértékben válik a valóságunkká. **Hitünk olyan, mint egy szűrő: mindent kiszűr, ami nem áll összhangban meggyőződésünkkel**. Az összhang elérése mélyen gyökerező ősi vágya az embereknek. Ezért van az, hogy folyton figyeljük világunkat. Megpróbáljuk megérteni és ésszerűsíteni, hogy összhangba kerüljön eddigi hitünkkel, kialakult meggyőződésünkhöz kotomákat építünk magunknak. Ez egy pszichológiai szakkifejezés, ami azt jelenti, hogy vakfoltokat építünk. Nem vesszük észre a lehetőségeket, ha az a meggyőződésünk, hogy nincsenek lehetőségeink. Nem látjuk meg a siker lehetőségét, ha eleve úgy hisszük, a siker számunkra nem lehetséges. Ha azonban **megváltoztatjuk meggyőződésünket, valóságunk is meg fog változni**. Hadd mondjak egy példát!

Ez a történet egy fiatalemberé, aki egy középnyugati kisvárosból jött. A történet igaz, meg is jelent egy pszichológiai folyóiratban. A fiú az elemiben és a középiskolában is kitűnő tanuló volt. A középiskola befejezése után kitöltött egy egyetemi felvételi tesztet. Pár hét múlva levelet kapott az egyetemről, amelyben ez állt: „A felvételi teszten 98 pontot ért el, így tehát felvételt nyert az egyetemre.”

Mivel nem sokat tudott az egyetemi felvételi tesztekéről, azt hitte, hogy a 98 az az IQ pontszáma. A 98-as IQ valamivel az átlag alatt van, és körülbelül 20 ponttal kevesebb, mint amennyi az egyetem elvégzéséhez szükséges. Ebben a hitben élt, és még a középiskolában elért kitűnő eredményeiben is kételkedni kezdett. Azt hitte, nem fog megfelelni az egyetemen.

Azért ősszel beiratkozott. Az első szemeszter végén megbukott, vagy majdnem megbukott minden tárgyból. Oktatója magához hívatta, hogy megtudja, mi a probléma. „Kitűnően végeztél a középiskolában, a mi kurzusaink csak egy fokkal nehezebbek, mint a középiskolai tanulmányok. Talán problémáid vannak a lányokkal? Vagy kábítószerezel? Nem megy a beilleszkedés? Mi a baj?” „Minden tőlem telhetőt megteszek, de nem hibáztathat – mondta a fiú –, az IQ-m csak 98-as.” Az oktató megdöbbenően kérdezte: „Miről beszél, fiam?” Mire a fiú: „Az egyetem levelében az állt, hogy az iskolai teszten 98 pontot értem el.” „De fiam, az nem IQ-pontszám – mondta az oktató. – Az nem IQ, hanem egy %-szám, ami azt jelenti, hogy 98 %-ot vagy még magasabb eredményt értél el az ország tanulói között, akik felvételiztek. Te vagy az egyik legkiválóbb tanuló.”

A fiú elment. Ellenőrizte az iskolai tesztet, és meggyőződött arról, hogy valóban, a 98: %-szám és nem IQ.

Folytatta tanulmányait, és 2 év múlva az egyetem 30 ezer diákja közül az első 10 között volt. Minden tantárgyban kitűnő lett. **Megváltoztatta a valóságát, mert megváltoztatta a hitét** az intelligenciájáról. Amitől megváltozott a valósága is.

Ezzel kapcsolatban fontos tudnunk, hogy mindnyájunknak vannak **önkorlátozó meggyőződéseink**. Mindannyian úgy hisszük, valamilyen módon korlátozva vagyunk. Úgy hisszük, korlátozott az intelligenciánk, az alkotó- és keresőképességünk: nem tudok eladni, nem tudok nyilvánosan fellépni. Azt hisszük magunkról, hogy képtelenek vagyunk pontosan érkezni, hogy nem tudunk jó képet vágni a dolgokhoz. Pedig egzakt felmérések és kutatások bizonyították, hogy a tehetségből nagyon is egyformán részesedünk. **A legtöbb korlát**, amit mi korlátnak hittünk, a valóságban nem létezik. Ezek **pusztán a tudatunkban léteznek**. A nagy teljesítmények egyik kiindulópontja az, hogy megkérdőjelezzük önkorlátozó meggyőződéseinket, és kihajítjuk őket. És úgy teszünk, mintha nem is léteznének. Ha úgy teszünk, mintha nem is léteznének, észrevesszük, hogy egyszerűen eltűnnek.

### (5. ELVÁRÁS törvénye)

Nos, a következő törvény az **elvárás törvénye**. Az elvárás törvényéről rengeteget beszéltek már az emberiség történetében csakúgy, mint a hit törvényéről. A harvardi Williem James (viliem dzsémsz) szerint: „A hit törvénye hozza létre a tényleges valóságot, mert olyanok vagyunk, amilyenek hisszük magunkat.” Az elvárás törvénye azt mondja, hogy **amit várunk, azt meg is szerezzük**. Nem azt szerezzük meg, amit akarunk, hanem azt, amit várunk. Elvárásaink, különösen az eredményekkel kapcsolatban, elképzeléseink a dolgok alakulásáról önmegvalósításunk próféciaivá válnak. Dr. Robert Rosental (rózentál) a Harward Egyetemen körülbelül 100 kísérletet végzett az elvárási elmélettel kapcsolatban, az ún. elvárási elmélettel kapcsolatban. És úgy találta, hogy **elvárásaink hatással vannak más emberekre, eseményekre és körülményekre**. Még akkor is, ha ezek az elvárások hibás információon alapulnak. Bármit is vár el, ha bizakodik, más szavakkal: **ha bizakodással várja, hogy jó dolog történjen Önnel, jó dolog fog történni Önnel**. Ha várakozásával kellemetlen eseményre számít, akkor kellemetlen eseményben lesz része. A legsikeresebb emberek hozzáállása a következő: hisznek abban, hogy mindig csak jó dolgok érhetik őket. Ezt a beállítódást nevezzük **sikerorientált**nak. Ez a győztes magatartása.

A győztes mindig keresi a jó dolgokat. **A győztes bízik a győzelmében**, és rendszerint el is éri azt. De mindaz, amit bizakodással várunk, valóra válik. Akkor is, ha az információ, amelyre az elvárást alapoztuk, teljesen hamis. Hadd mutassak be egy példát az elvárásról!

Néhány évvel ezelőtt dr. Rosental számtalan, különböző kísérletet végzett. Arra az eredményre jutott, hogy a tanárok kívánalma a tanulókkal szemben jelentős hatással van azok képességeire és az átlagos tudásszintre. Összeállított egy kísérletsorozatot, amelynek legfőbb kísérlete a következő volt:

Elment San Francisco térségébe, és az egyik iskolában az év elején behívatott 3 tanárt. Az igazgató azt mondta nekik, hogy kiváló munkájuk eredményeképpen őket választották ki mint az iskola 3 legjobb tanárát. Mind a hármuknak 30 tanulót adtak, akik az IQ-tesztek alapján az iskola legjobb tanulói voltak az előző tanév végén. Ezeket a tanulókat egy teljes éven át taníthatták a tanárok. A szakértők úgy ítélték meg, hogy

ezeknek a tanulóknak az iskolai teljesítménye 20-30 %-kal fog növekedni az alatt az iskolaév alatt. Közölték a tanárokkal, hogy az egyik alapfeltétel szerint mindezt nem árulhatják el sem a tanulóknak, sem azok szüleinek.

Ugyanúgy végezzék az oktatást, mint eddig! Az osztályokat rendszeresen megfigyelték, hogy biztosak legyenek benne: a tanítás ugyanúgy folyik, mint azelőtt. A tanárok csak annyit tudtak, hogy mindegyikük 30 kiváló képességű tanulót kapott arra az évre. A tanárok boldogok voltak és rendkívül izgatottak is. Keményen dolgoztak, túlóráztak is a gyerekekkel. Úgy belefeledkeztek a tanításba, ahogyan addig még soha.

És az év végére valóság lett, hogy az a 3 osztály a teljesítményt tekintve nemcsak az iskolában, hanem az egész körzetben az első lett.

Az év végén behívták a 3 tanárt, és azt mondták nekik: „Nos, remek évük volt.” Mire ők: „Tényleg azt volt. A gyerekek kiválóak voltak, és hogy igyekeztek!”

Aztán megtudták az igazságot, hogy ez egy kísérlet volt. És az igazság az, hogy az iskolaév elején a gyerekeket, a 90 nevet, sorsolással választották ki az egész körzetből. Így kerültek oda. Nem is ismerték az IQ-jukat.

Mire a tanárok: „Hát ez hihetetlen! Hát hogy lehet, hogy ilyen jól teljesítettek?” Aztán egymásra néztek: „Hát persze, hiszen mi vagyunk a 3 legjobb tanár az iskolában!”

Pedig meg kell mondanom, a kísérlethez az is hozzátartozott, hogy a tanárok nevét is beletették egy kalapba, és véletlenül ezt a hármat húzták ki.

Ezt nevezik kétszeresen vak kísérletnek. Állandónak vettek mindent, kivéve az elvárást. A tanárokkal szembeni elvárás határozott volt: „Úgy gondoljuk, hogy maguk kiváló tanárok.” A tanárok elvárása viszont a gyerekekkel szemben rejtett volt. Soha nem beszéltek róla. Úgy tekintették a gyerekeket, mintha valóban kiváló képességekkel rendelkeztek volna. És ettől a gyerekek kinyíltak, kivirultak. Az egyik osztályban egy gyerek IQ-pontszáma az év végére 25 ponttal lett magasabb. Az utólagos felmérések során kiderült, hogy az egyik tanulónak 27 ponttal lett magasabb az IQ-ja, ami azt bizonyítja, hogy a nagy követelményeket támaztó tanárok diákjaik szellemi teljesítményeit jelentősen növelhetik.

Barbara Kollins szerint, aki Chicago legjelentősebb tanára: „Ha a tanulókat intelligensnek tartják, és úgy dolgoznak velük, mintha tényleg kiválóak lennének, valósággal ámulatba ejtenek szellemi teljesítményeikkel.”

Nos, mindebből látható, milyen fontos szerepük van az elvárásoknak.

Az elvárások 1. csoportjában szerepelnek azok, melyek a legnagyobb hatással vannak ránk: **szüleink elvárásai**. Felismertük, hogy felnőttként is hajlamosak vagyunk egész életünkön keresztül szüleink elvárásainak megfelelni. Vagy éppen azokat legyőzni. Ha szüleink erősek, támogatóak, szeretetteljesek, kedvesek, bátorítóak voltak, és hittek bennünk, öntudatlanul mindig arra törekszünk majd, hogy életünket az ő elvárásaikkal összhangban éljük. Ha szüleink kritikusak, elégedetlenek és elítélőek voltak eredményeinket és képességeinket illetően, azt fogjuk tapasztalni, hogy egész életünkben inkább visszafogjuk magunkat. Nem árt tudni: **milyenek voltak szüleink elvárásai: pozitívak vagy negatívak?** Bátorítottak vagy éppen ellenkezőleg? És főleg **hogyan hatnak ránk jelenleg?**

Az elvárások 2. csoportja: a **főnökünk elvárásai**. Kutatásaink során azt tapasztaltuk, különösen a vezetési-szervezési felmérésekben, hogy a nagy követelményeket támasztó főnökök nagy teljesítményekre serkentik beosztottjaikat. Ha ellenben főnökünk szkeptikus a képességeinket illetően, ha folyton csak kritizál, mert negatív beállítottságú, eleve rosszra számít, akkor nincs túl sok esélyünk a nagy teljesítményekre. Ha visszatekintünk eddigi pályafutásunkra, azt látjuk, hogy életünknek azt a szakaszát élveztük legjobban, amelyben **képességeink iránt pozitív elvárásokat támasztó főnökkel dolgoztunk együtt**. Ugye, hogy így van?

Az elvárások 3. csoportja: a **saját elvárásaink másokkal szemben**. Különösen a gyerekeinkkel, a házastársunkkal, az élettársunkkal és a beosztottainkkal szemben, **akik felnéznek ránk**. Hiszen jelentős mértékben hat ránk mindazoknak a véleménye, akiket tisztelünk. És nemcsak a véleményük, hanem a viselkedésük is. Ha pozitív elvárásaink vannak a körülöttünk lévő emberekkel, különösen a gyerekeinkkel szemben, akkor ez **arra készíti őket, hogy megfeleljenek elvárásainknak**. Ebből következően az alapszabály az, hogy **másoktól mindig jót várj** szavakban és tettekben is, és biztasd: „Én hiszek benned!”

Az elvárások 4. csoportja: az **önmagunkkal szembeni elvárások**. Mindent számba véve ezek a leglényegesebbek. Ha nagyon pozitív elvárásaink vannak magunkkal szemben, ámulattal tapasztaljuk, milyen hatással lesz életünkre. **Mindig várjuk a legjobbat!** Mindig várjuk a legjobbat!

Van egy kis gyakorlat, amit az egyik hallgatóunktól tanultam az egyik szemináriumon. Felfedezte, hogy ha minden napját egy egyszerű gyakorlattal kezdi, azt mondogatván magának: „Hiszem, hogy ma valami csodás dolog történik velem! Hiszem, hogy ma valami csodás dolog történik velem! Hiszem, hogy ma valami csodálatos dolog fog történni velem!” – ez a kis gyakorlat egész magatartását megváltoztatja. Az egész napja örömteli várakozással telik el, mert **biztos magában**. Bármilyen történik vele a nap folyamán, azt mondja: „Talán ez az a csodálatos dolog, ami történik velem.” És ha ezt gyakoroljuk, és lefekvés előtt elmondogatjuk magunkban: „Holnap valami csodás dolog fog történni velem.” És reggel, amikor felkelünk, megint: „Ma valami csodálatos dolog fog történni velem.” És ha egész nap mondogatjuk: „Csodás dolog fog történni velem!”, meglátjuk, amint lefekszünk másnap este – de ma ki kell próbálnunk! Higgyék el, nagyon hatékony! Kicsit mesterkéltnek hangzik, de igen hatásos gyakorlat. Ha kipróbáljuk, meglátjuk, hogy mikor lefekszünk, fel sem tudjuk idézni azt a sok csodás dolgot, ami aznap történt velünk.

Meg leszünk lepve, hogy, hogy milyen könnyen találunk parkolóhelyet, hogy barátaink felhívnak, hogy pénzt hoz a postás, hogy életünk átváltozik valóban pozitív, boldog tapasztalatok sorozatává. Tehát mindig várjuk a legjobbat! „Hiszem, hogy ma valami csodás dolog történik velem!” És a természet kérlelhetetlen törvénye folytán meg is történik. Biztosíthatom Önöket, hogy ez hallgatóink ezreivel történt meg, akik szó szerint ámulatba estek a banális kis feladat hatásától.

## (6. VONZÁS törvénye)

A következő törvény a **vonzás törvénye**. A vonzás törvénye azt mondja, hogy **minden ember egy élő mágnes**. Egy élő mágnes. Amely ellenállhatatlanul magához vonzza

azokat az embereket és körülményeket, **amelyek összhangban vannak uralkodó gondolataival.**

Tudjuk, hogy a világegyetemben minden energia a vibrálás állapotából származik. Minden vibrál. Még ez a tábla is vibrál. A bőrünk is vibrál. Minden anyag vibrál, molekuláris szerkezete folytán. Azt is tudjuk, hogy létezik egy **kisugárzási törvény**, azaz minden vibrálás kifelé hat. Ez az energiaveszteség folyamata. Rájöttünk, hogy minden, **amire gondolunk** – mert gondolataink is forrásai az energiának – vibrál és **kisugárzik belőlünk**, még hozzá a fény sebességével. Tehát nagy távolságból is **befolyásolhatunk embereket és körülményeket.**

Sokunkkal megesett, hogy gondoltunk valakire. A telefon megszólalt, és ő volt az. Vagy hogy mi hívtunk fel valakit, aki azzal kezdte: „Éppen rólad beszélünk.” Vagy hirtelen beugrik egy gondolat, amikor éppen összhangban van házastársával, és eszébe jut: „De szívesen elmennék ebbe és ebbe az étterembe ma este.” Fölhívja őt, és ő azzal kezdi: „Nem megyünk el ma este ebbe és ebbe az étterembe?” Ezek mind jól példázzák a vonzás törvényét.

A vonzás törvényét sokan az emberi lét egyik legfontosabb törvényének tartják, és okkal. Mindig magunkhoz vonzunk pozitív vagy negatív embereket és körülményeket, melyek összhangban vannak uralkodó gondolatainkkal. Bármi legyen is uralkodó gondolatunk, mindig életünk körébe vonzzuk az annak megfelelő helyzeteket és személyeket. Akár egy mágnes. Ezért olyan rendkívül fontos, hogy **arra gondoljunk, amit akarunk.** Arra gondoljunk, amire vágyunk, nem pedig arra, amit nem akarunk. És ne feledjék: ahogy egyre gyakorlottabbak és pontosabbak leszünk ennek a módszernek az alkalmazásában, a vonzás törvénye is egyre gyorsabban és pontosabban fog működni. Tehát legyünk óvatosak, hogy jól hasznosítsuk!

## (7. MEGFELELÉS törvénye)

Az utolsó törvény, amiről ebben a szekcióban szó lesz: a **megfelelés törvénye.** A megfelelés törvénye azt állítja – és ez Jézustól való –: **amilyen belül, olyan kívül.** Hogy ez mit jelent? Nagyon egyszerű. Azt jelenti, hogy külső világunk egy tükör. Valószínűleg ez a legjobb szó rá. Külső világunk egy tükör, amely visszatükrözi mindazt, ami belül, belső világunkban van. **Külső világunk belső világunk eredménye.** Azaz a belső történések külső történésekben tükröződnek. Ha változtatni akarunk külső világunkon, előbb **belső világunkat kell megváltoztatnunk.** Nézzünk egy példát!

Vegyük pl. az egészséget! **Közérzetünket, egészségi állapotunkat közvetlenül befolyásolhatják a fejünkben uralkodó gondolatok.** Érzelmi kapcsolataink alakulása a legtökéletesebb példa, mert ha belül jól érezzük magunkat, kapcsolataink zökkenőmentesek. Ha negatív érzések kerítenek hatalmukba, kapcsolataink döcögnek. Kapcsolataink minősége mindig megbízhatóan tükrözi személyiségünk minőségét. Személyiségünk egészségi állapotát könnyen megítélhetjük a kapcsolatainkból.

A jólét igen fontos dolog. Az anyagi jólét és biztonság, kényelmünk szintje közvetlen kapcsolatban áll azzal, amit fejünkbe vettünk mint gondolatot és előkészületet a gazdagság és jólét elérésére. Ha sikeresebbek akarunk lenni a külvilágban, sikeresebbek kell lennünk belső világunkban is. Minél többet teszünk belső énünk épüléséért – és tudjuk, hogy az életünk egyetlen irányítható része –, minél többet teszünk belső énünk épüléséért, annál gyorsabban változik külső világunk.

A legnagyobb hiba, és sok ember boldogtalanságának oka az, hogy *a külső világot próbáljuk meg megváltoztatni, amit nem tudnak irányítani*, miközben belső világuk zűrös. Ez körülbelül olyan, mintha azzal akarnánk gyorsabbá varázsolni egy autót, hogy tisztogatjuk, a külsejét csinosítjuk, és kereket cserélünk. Mindig **a belső problémákkal kell kezdeni**. Ha másképp gondolkodunk, ha belülről indul ki a változás, csak akkor változik meg az életünk.

Sok évvel ezelőtt Karen Knaitingel, a híres filozófus felébredt egy éjjel egy idézetre, amely megváltoztatta nemcsak az ő, de milliók életét is. Nagyon rímel az összes törvényre, amelyekről itt szó van. Az idézet így hangzik: „**Azzá leszel, amire gondolsz.**” Azzá leszünk, amire gondolunk, mivel **a gondolkodásunk az egyetlen, amit irányítani tudunk**. Ha megváltoztatjuk gondolataink irányát, elkezdjük megváltoztatni a valóságunkat is. Ha megváltoztatjuk elvárásainkat, hitünket, uralkodó gondolatainkat, ha megváltoztatjuk belső reakciónkat, elkezdjük vonzani az embereket, helyzeteket, eseményeket és lehetőségeket. Megváltoznak gondolataink. Az emberek sikertelenségeinek az az oka, hogy folyton a kudarcra gondolnak.

Van itt még egy igen fontos elem: hogy minden okozat értelmi. Szellemi univerzumban élünk. **Minden okozat lelki eredetű**. Ha meg akarjuk változtatni a világot, meg kell változtatnunk a gondolkodásmódunkat is.

Ez vezet el minket a legfontosabb ponthoz, ami a következő (de inkább oda írom föl): **Változtasd meg gondolataidat (a gondolataidat), és megváltoztatod az életedet** (megváltoztatod az életedet)!

A tanfolyam kezdete óta óriási mennyiségű információt halmoztunk fel. Nagy számú tapasztalatot gyűjtöttünk össze, melyek között voltak pozitívak és negatívak is. Mi mindegyiket elraktároztuk. Mindegyikük hatással van arra, ami velünk történik a jelenben.

Jézus szép sorát idézném az Új testamentumból, mert mindig az eszemben van: „**Gyümölcsükről ismerni meg őket.**” Ami egyszerűen azt jelenti, hogy meg tudjuk mondani, mi megy végbe egy emberben: milyen a jelleme, milyen gondolatok járnak a fejében, milyen a személyisége – ha szemügyre vesszük külső életének gyümölcsseit: egészségét, érzelmi kapcsolatait, sikereit, eredményeit.

Ha megváltoztatjuk gondolatainkat, megváltoztatjuk életünket. Ezen a tanfolyamon szisztematikusan mutatjuk be, hogyan változtathatjuk meg gondolkodásunkat, hogy belső énünk tökéletes összhangba kerüljön egy sikerekben gazdag, boldog, dinamikus, bátor, eleven, eredményes étellel, amire mindannyian vágyakozunk.

**„Amiben az emberi elme hinni tud, azt meg is tudja valósítani.”** (Napóleon Hill)

### 3. szekció

## Képességeink Kibontakoztatása

(29:49)

Amikor a szellemi képességekről esik szó, eszükbe jutott már, mi az oka annak, hogy hatalmas különbségek vannak teljesítmények és eredmények terén az egyes emberek között? Az, aki évi 250 ezer \$-t keres, nem lehet 10-szer okosabb vagy ügyesebb annál, aki csak évi 25 ezer \$-t keres. Mi okozza ezt a hatalmas jövedelemkülönbséget? Vagy vegyük azt az embert, aki 2 és fél millió \$-t keres évente! Az az ember talán 100-szor ügyesebb, jobb vagy okosabb annál, aki 25 ezret keres? Lehetetlen!

Egy nemrégiben végzett IQ-felmérés során kiválasztottak a lakosságból ezer férfit és nőt, és megnézték az IQ-jukat. Kiderült, hogy a legmagasabb IQ-pontszámot elért ember a kiválasztott ezer közül mindössze 2 és félszer bizonyult okosabbnak a legutolsónál, aki az IQ-listán szerepelt. Csak 2 és félszeres volt a különbség, ami valószínűleg igaz az egész lakosságra. Akkor mi magyarázza a nagy különbségeket? A szellemi képességek tárgyalásánál egy nagyon egyszerű szabályból indulunk ki. Néhány éve fedeztem fel. Ami valószínűleg megmagyarázza a dolgot. A szabály alapját az ún. VT-k képezik. Ezek a **velünk született tulajdonságok**. Képességek, intelligencia, készségek, a temperamentum. Mindazok a dolgok, amelyeket magunkkal hoztunk, amelyeken nem változtathatunk. Plusz a **szerzett tulajdonságok**. A szerzett tulajdonságok nagyon fontosak. Ezek a műveltség, tapasztalat, pártosság, gyakorlat, tudás, bölcsesség és így tovább. Szorozva B-vel, azaz a **beállítottsággal**, amely egyenlő az egyéni szellemi képességekkel vagy egyéni szellemi teljesítménnyel vagy eredményekkel, ha tetszik.

A 3 csoport közül a velünk született tulajdonságok születésünktől meghatározottak. A szerzett tulajdonságokat megváltoztathatjuk. Ez általában hosszú, olykor rövid időt vesz igénybe. Egyetlen hasznos információ képes jelentősen megnövelni hatékonyságunkat. A beállítottság azonban pillanatok alatt változtatható. Akár *pozitív*, akár *negatív* irányban. Minden alkalommal, amikor javítunk beállítottságunkon, megsokszorozzuk képességeinket. A beállítottságot tehát helyesen nevezik az emberi nyelv legfontosabb szavának.

Minden, amit az életben teszünk – egy Harvard-tanulmány szerint, melyben beosztottakat vizsgáltak – annak 85 %-a beállítottság. Sikereinket 85 %-ban beállítottságunk határozza meg. Ami azt jelenti, hogy sikerünk attól függ, mennyire pozitív a szellemi beállítottságunk. A pozitív szellemi beállítottságú emberek gyorsabban fejlődnek. Könnyebben kerülnek nagyvállalatok élére. Többet keresnek, jobban élvezik az életet. A **pozitív szellemi beállítottság** nem azt jelenti, hogy virágokat szórva táncre perdülnek az utcán, hanem azt, hogy többnyire **konstruktív hozzáállással**, pozitív megközelítéssel kezeljük munkánkat, életünket, problémáinkat, kapcsolatainkat stb.

Az amerikai üzleti élet folyóiratai szerint vagy a sikermagazin szerint eredményeinkben 85 %-ban vagy annál nagyobb mértékben beállítottságunk a döntő.

A kérdés az: Honnan ered a beállítottság? **A beállítottság az elvárásokból származik**. Nagyon egyszerű, és erről már volt is szó. A beállítottság javításának igen



hatásos és gyors módja, ha ezt mondogatjuk: „Hiszem, hogy valami csodás dolog történik ma velem.”

Az eredménnyel kapcsolatos elvárásaink határozzák meg beállítottságunkat. Hogyha azt várjuk, hogy a dolgok jól menjenek, pozitív lesz a beállítottságunk. De ha rosszra számítunk, beállítottságunk negatív lesz. És az a csodálatos, hogy elvárásainkat elő tudjuk állítani. Hiszen bármit kívánhatunk, amit csak akarunk. Remélhetünk jó és rossz dolgokat is. Ha tudjuk, mit várunk, nem ér csalódás bennünket.

Honnan erednek elvárásaink? Elvárásaink hitünkéből származnak, illetve érzéseinkből. A hit és érzelem a személyiség központi motivációs tényezői. Ez vezet el a szellemi képességek megértéséhez. Ez azt jelenti, hogy alapjában véve beállítottságunk külső megjelenése annak, ami belül történik, a 7 szellemi törvénnyel összhangban.

Nos, ami a hitet illeti, mindannyiunknak van egy nagy csokor hite. Lelkünk legmélyén, amit a pszichológia úgy nevez, hogy **énkép**. Az énkép, illetve annak felfedezése sokak szerint a 20. század legnagyobb áttörése volt az ember szellemi teljesítményének megértésében. Amivel jómagam is egyetértek. Az énkép olyan, mint egy parancsnoki központ, ha éppen katonai hasonlattal akarunk élni. Vagy műszaki hasonlattal élve: olyan, mint az alapszámítógép központi programja. **Ez a hit és beállítottság az értékek, érzelmek és gondolatok csokra, amelyet mélyen tárolunk, és amely életünk folyamán szerzett összes tapasztalataink eredménye.**

És néhány kutató szerint az énkép már a születés előtt kezd kialakulni. De ha már egyszer kialakult az énképünk, beállítja, megjósolja és meghatározza hatékonyságunk és teljesítményünk szintjét életünk minden területén. Az énkép lesz a parancsoló központ, vagy a számítógép központi programja.

Később ez az **énkép határozza majd meg mindazt, amit mondunk és teszünk.** Tetteinket, érzéseinket és reakcióinkat. Mit jelent ez? Azt jelenti, hogy minden javulás az életünkben, valóságunk összes pozitív változása az énkép változásával kezdődik. Hadd magyarázzam meg, hogy mit is jelent ez! Itt egy nagyon egyszerű grafikon. Azt állítjuk, hogy az átlagember szellemi képességeinek csak 10 %-át hasznosítja, vagy még kevesebbet. A kutatók szerint sokkal kevesebbet. A Stramford Egyetemen a kaliforniai Santa Claraban mindössze 2 %-ra becsülik az értéket. Vegyük úgy nagyvonalúan, hogy az átlagember 10 %-ot hasznosít. Ez azt jelenti, hogy az esetek többségében az átlagember – Önök és én – képességei 90 %-áról nem is tud. Egyik legnagyobb filozófusunk, Oliver Mandeymons (mendéjmonsz) azt mondta: „Az átlagember tragédiája az, hogy úgy hal meg, hogy nem is tud tehetségéről. Úgy éli le az életét, hogy képességeit alig kamatoztatja.” Tehát ez az emberi képesség. Közvetlen kapcsolatot fedeztünk fel a szellemi képességek és az énkép között. Mivel **énképünk** vagy – ha úgy tetszik – **önbecsülésünk** rendszerint a szükségesnél alacsonyabb, teljesítményünk és hatékonyságunk szintje is túl alacsony.

Tudjuk, hogy az énkép nagy részben szubjektív. Mit jelent ez? Azt jelenti, hogy az **énkép, amit magunkról igaznak hiszünk,** valójában nem a realitáson alapszik, hanem információkon, amiket felvettünk és igaznak tartottunk, ugyanis bármilyen, amit elhiszünk magunkról, az igazzá válik, mert azzal összhangban cselekszünk. Vannak, akik elolvassák a horoszkópjukat, és hiszik, hogy aszerint alakul majd a jövőjük. Vannak emberek, akik elfogadják, hogy olyanok kritizálják döntésüket, akiket nem is becsülnék. És elhiszik, hogy

ezek a kritikák hűen tükrözik saját képességeiket. Akármit hiszünk vagy fogadunk el igaznak, igazzá válik számunkra.

Ma már azt is tudjuk, hogy felnőttkorunkban többféle énképpel rendelkezünk. Van énképünk arról, hogyan öltözünk, milyen az alakunk, hogyan étkezünk, milyen a fellépésünk, milyen szülők vagyunk, milyen gyerekei vagyunk a szüleinknek, milyen házastársak vagyunk, milyen szeretők, milyen autóvezetők. Apropos autóvezetés. A férfiaknak igen pozitív énképük van az autóvezetést illetően. A nők ezt nem értik, de minden férfi úgy születik, hogy egyszerűen zseniális a vezetésben. Minden férfi kiváló autóvezető. Ha nem hiszik, hölgyeim, próbálják meg felidézni a legutóbbi esetet, amikor megkíséreltek beleszólni férjük vezetésébe! Ugye, emlékeznek, mennyire bántotta őt?

Hogyan reagálunk akkor, ha valaki kétségbe vonja énképünket, azt sugallva, hogy nem azok vagyunk, akinek hisszük magunkat? Támadóvá válunk, ingerültté, megsértődünk, és nehezen lehet szót érteni velünk. Van énképünk arról, milyen aktívak vagyunk, milyen intelligensek, milyen gyorsan olvasunk, milyenek vagyunk a sportban. És ha többféle sportot űzünk, mindegyik sportban van egy külön énképünk. Van énképünk arról, hogyan főzünk, milyen jól neveljük gyerekeinket, hogyan tartunk rendet, milyen autót vezetünk stb. Még arról is van énképünk – ami a legrosszabb –, hogy mennyit keresünk. Érdekes, hogy soha nem keresünk többet, mint a jövedelemmel kapcsolatos énképünk plusz-mínusz 10 %-a.

Énképünk határozza meg jövedelmünk szintjét. Ezt az **énepszintet** **kényelmi zónának** nevezzük. Még akkor is, ha több pénzt akarunk, rájövünk, hogy *minden cselekvés természetes tendenciája az, hogy bekerüljünk egy kényelmi zónába*, és aztán ott is maradunk. Ha a jövedelemmel kapcsolatos ének szintjénél 10 %-kal többet keresünk, ellenállhatatlan kényszert érzünk, hogy megszabaduljunk a pénztől. Elköltjük, túlköltekezünk, szinte herdáljuk a pénzt. Még el is veszítjük, ha van elég. Akik lottón nyernek, sok esetben 2-3 évvel később teljesen le vannak égve, mert elköltik a pénzt. Mivel nincs énképük a pénzzel kapcsolatban. Ha énképünk szintje alá esünk 10 vagy több %-kal, elkezdünk kapkodni. Keményebben dolgozunk, intenzívebben, kreatívabban gondolkodunk. Jövedelmünk növelése érdekében új bevételi források vagy pluszmunka után nézünk.

Egyetlen módon fejleszthetjük életünk bármely szféráját, beleértve a jövedelmünket is, ha **felemeljük az énepszintünket azáltal, hogy úgy gondolunk magunkra, mint aki több pénzt keres, nagyon sok pénzt keres**. Ha le akarunk fogyni, folyton úgy kell gondolnunk magunkra, **mintha soványak lennénk**. Kezdjünk úgy gondolni magunkra, mintha soványabbak lennénk! Ha népszerűbbek akarunk lenni, szeretetteljesebb, egészségesebb emberré akarunk válni, gondoljunk magunkra újra és újra úgy, mintha ilyenek lennénk! Amíg mindez beépül új énképünkbe. De erre később még visszatérünk. Lényeges része a sikerre való beállítódás programjának.

Végül pedig az össznéképet az határozza meg, milyen az átlaga a fontosnak tartott területek énépeinek.

Nos, énképünket 3 kritikus rész alkotja.

Az **énekp** 1. része: az **énideál**. Az énídeál az a személy, akivé a leginkább válni akarunk. Ez megfelel a győztesről alkotott elképzelésünknek. Ez egy kép, egy remény vagy egy ideál tökéletes önmagunkról, amivé válhatnánk. Az egyik dolog, amit a sikeres

emberekről tudunk, az, hogy a sikeres embereknek igen világos énídeáljuk van. Világos elképzelésük arról, hogy mivé akarnak válni. A sikertelen embereknek bizonytalan az énídeáljuk.

A 2.: **önmagunkról alkotott reális képünk.** Önmagunkról alkotott képünk azt ábrázolja, milyennek látjuk magunkat, és hogyan gondolunk magunkra. Ez a kép egy belső tükör. Ahogyan magunkat látjuk ma. Mindennapi megnyilvánulásainkban nap nap után.

A 3. rész: az **önbecsülés.** Azt mutatja, hogyan érzünk önmagunk iránt. Önmagunk iránti érzésünk a hajtóerő, a motor. Hatalmas hajtóereje a tudatalattinknak. Az énképünkön belüli hajtóerő, és valójában **ettől függ, mi minden történik velünk.** Az önbecsülés legjobb meghatározása: mennyire szeretjük önmagunkat. Mennyire szeretjük magunkat mint szülőt, mennyire szeretjük magunkat mint alkalmazottat, mint főnököt, mint pénzkeresőt, mint nyilvános szereplőt, mint sportolót stb. Mennyire szeretjük magunkat, milyen az önbecsülési szintünk, milyen az emocionális beállítottságunk életünk egy bizonyos szféráját illetően – ez határozza meg teljesítményünket abban a szférában.

Csodálatos, hogy mivel **azzá válunk, amit gondolunk,** énképünk alakítható, önbecsülésünk növelhető azáltal, hogy állandóan mondogatjuk: „Szeretem magam! Én szeretem magam! Én szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam!” Minél többször mondjuk: „Szeretem magam! Szeretem magam!”, minél többször ismételtjük el, önbecsülésünk annál magasabb lesz. És minél magasabb az önbecsülésünk, annál pozitívabb lesz összéánképünk. És minél pozitívabb az összéánképünk, annál jobbak az eredményeink, minden téren.

Minden alkalommal, amikor azt mondjuk: „Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam!”, mintha pszichikailag felpumpálnánk magunkat. Minden olyasmi, ami önbecsülésünket növeli, növeli teljesítményünket is. Minden olyasmi, ami önbecsülésünket csökkenti, lerontja teljesítményünket: többet hibázunk, rosszkedvűek leszünk stb. Önmagunk szeretetének kritikus pontja, vagy önbecsülésünknek, ha úgy tetszik, az, hogy először is: **senki mást nem szerethetünk jobban, mint ahogy önmagunkat szeretjük.** Tehát önbecsülésünk szintje meghatározza másokkal való kapcsolataink minőségét. Másodszor: **senki mástól nem várhatjuk el, hogy úgy szeressen vagy becsüljön minket, mint mi önmagunkat.** Mások felénk irányuló érzéseit is saját önbecsülésünk határozza meg. Ma már minden egyes pszichológiai iskola egyetért abban: az, hogy milyen őszintén szeretjük és fogadjuk el magunkat mint értéket és hasznos emberi lényt, az hatással van mindenre, ami velünk történik. Mennyire szeretjük magunkat?

Önbecsülésünk növelése érdekében mondogassuk: „Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam!”

A következő kérdésünk az: Honnan származik, miből ered az önbecsülés? Rájöttünk arra, hogy az énkép, ha semmi más, de **az énkép alakítható,** mivel egyikünk sem születik kész énképpel. Mikor megszületünk, nem is tudunk önmagunkról. Nincs sem önképünk, sem önbecsülésünk. Mikor megszületünk, képességeink nyitottak. Tiszta lappal jövünk a világra. Az átlagember nyitott képességekkel jön a világra, és nincs énképe. Mindazt, amivé mára lettünk, minden érzésünket, minden értelmünket meg kell tanulnunk eddigi életünk során.

Tudjuk azt is, hogy az újszülött gyermeknek óriási igénye van a szeretetre és az érintésre. És mint azt a hatalmas kutatási anyagok bizonyítják: a szeretetet és az érintést egész életünk során igényeljük. Különösen első éveinkben, mivel gyermekként tanuljuk meg, kik vagyunk, milyen értékesek vagyunk, fontosak vagyunk-e, okosak, szeretetreméltóak, kedvesek, viccesek. Mindezt úgy tanuljuk meg, ahogy szüleink bánnak velünk. Ha szüleink, testvéreink, nagyszüleink, nagynénéink, de különösen a szüleink valóban fontos gyerekek tartanak, akkor fontosságunk tudatában növünk fel. Ha nem így van, akkor valami más történik.

Tudjuk, hogy az énkép kialakulása szempontjából életünk első pár éve a legfontosabb. A gyermek nulláról indul. Amikor megszületik, fogalma sincs róla, ki ő vagy mi ő. Nem tudja, milyen értékes élete 1., 2., 3., 4. és 5. évében. Néhány pszichológus szerint ez 5 év. De ma már 3 évre teszik. A gyermek első 3 évében megtanulja, ki is ő. Azt mondják: *ha elegendő minőségű és mennyiségű szeretetet kap, az első 3-5 évben megalapozzuk egy életre. Szilárd alapokat adunk önbecsülése, önbizalma és önértékelése számára.*

Valójában közvetlen kapcsolat van a szeretet minősége és mennyisége, valamint az egészséges személyiségfejlődés között. Minél több feltétel nélküli szeretetet kap a gyermek azokban a fogékony években, annál erősebbek lesznek személyiségének alapjai. Megfordítva az egyenletet: gyakorlatilag az összes pszichózis, neurózis, minden személyiségzavar, viselkedési nehézség mélyen gyökerezik, mégpedig az énkép problémáinál.

Felnőttként visszatekinthetünk (itt van felnőtt személyiségünk), tehát **felnőtt emberként kijavíthatjuk a hibákat**. Az alapozás hibáit, ha úgy tetszik. Azáltal, hogy ismételtetjük: „Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam!” Mintegy szilárd anyagot pumpálva be mélyre nyúló személyiségünk alapjaiba.

A gyerekek úgy kell a szeretetet, mint rózsának az eső. A szeretettől megfosztott gyermek bele is halhat a szeretetéttségbe. Ez egy betegség, melyet morázmusznak neveznek. Mit tudunk még a gyerekekről? Tudjuk, hogy 2 figyelemre méltó tulajdonsággal jönnek a világra. Az egyik, hogy nincsenek félelmeik. A gyerek félelem nélkül születik. Nem fél semmitől, kivéve, hogy leesik, vagy a hangos zajoktól. Ennek a beállítottságnak a kifejezése: meg tudom csinálni. A gyermek úgy jön a világra, hogy azt hiszi, mindent meg tud csinálni. Bárki, aki nevelt már 3, 4, 5 éves gyereket, tudja, hogy ezekben az években állandóan az életéért kell rettegni, mert olyan, mint egy kamikáze pilóta, mert semmitől se fél. A másik tulajdonságuk az, hogy születésükkor ösztönlények. Azt tesznek, azt mondanak, amit akarnak. És nincsenek gátlásaik. Egyszerűek, nem félnek megtenni azt, amit akarnak, és ezt pontosan kifejezi a nem kell megtennem magatartás. Nem kell megtennem. Aki próbált már irányítani egy gyereket, az tudja, mind ilyenek. Az első, amit megtanulnak, ha irányítani akarjuk őket: a nem. Azt mondják: „Nem. Nem kell azt tennem.” Természetesen olykor sikerül jobb belátásra bírni őket, így vagy úgy. De a 2 alaptulajdonság, amivel mindannyian a világra jövünk: a félelem- és gátlásnélküliség.

Mit jelent ez? Ez azt jelenti, hogy születésünktől fogva természetes jogunk félelem és gátlások nélkül élni. És **csak akkor tudjuk visszavarázsolni felnőtt életünkbe a félelem és gátlás nélküli állapotot, ha igazán meg vagyunk elégedve önmagunkkal**. A legjobb szervezetekben és vállalatokban létre tudják hozni azt a környezetet, amelyben félelem nélkül és fesztelenül lehetünk önmagunk. Hogy önmagunk legjavát adhassuk.

Nos, ahogy növekszik, **a gyermek 2-féle módon tanul.**

Az 1. tanulási mód: az **utánzás**. Utánozza az egyik vagy mindkét szülőt, de inkább a domináns szülőt. Ahogy a gyermek nő, előfordul, hogy csak az egyik szülő domináns számára. Egyszer az apját utánozza, máskor az anyját. De mindig utánzással tanul. Sok felnőttkori tulajdonságunkat és szokásunkat a szüleinktől tanultuk. Előfordult már, hogy véletlenül ráordítottak egyik vagy másik gyerekükre, és elkezdtek kiabálni? Megfigyelhették, hogy ugyanazokat a mondatokat mondják, amelyeket szüleik mondtak annak idején. Igen, mert utánozunk. Néha a járásukat utánozzuk, de lehet, hogy a beszédjüket. Utánozhatjuk az értékeiket, a hitüket, még akkor is, ha azok az értékek semmit sem érnek. Miért? Mert a szüleink gyerekkorunkban istenek voltak számunkra.

A másik tanulási mód: **a kényelmetlenből a kényelmes felé való haladás**. Freud (fraid) ezt az öröm alapelvének nevezte. Azt jelenti, hogy a számunkra kényelmes felé fordulunk. Afelé, *ami örömet okoz, amitől jól érezzük magunkat*. A kényelmetlentől a kényelem felé. Így tanuljuk meg a szobatisztaságot. Azt mondjuk: „Ez már nem vicces többé, hogy pisis pelenkában futkossunk örökké.” Megfigyeljük, mit tesznek a szüleink, mit tesznek a testvéreink. És azt mondjuk: „Jé, csak nem csinálunk ilyesmit!” Így tanulunk meg járni, így tanulunk meg mindent. A kényelmetlenből a kényelmes felé haladunk. De egész életünkben így tanulunk. Olvasunk, és utánozzuk azt, amit mások tettek. Könyvek tanulmányozásával tanuljuk a munkánkat. Utánozunk az iskolában, és azt tesszük, ami pozitív eredményt, tehát élvezetet nyújt. És kevéssé tesszük azt, ami kényelmetlen vagy fájdalmas.

Kora gyerekkorban – a szülők hibájából, vagy a nevelésben elkövetett hibák eredményeképpen – a gyerekek elkezdik megtanulni negatív szokásainkat. **Negatív szokásaink gyökere** rendszerint **a destruktív kritika**. A destruktív kritika. Nagyon korán kezdetét veszi, gyakran már az első pár hónapban. A *destruktív kritikát a szülők alkalmazzák, hogy irányítsák és ellenőrizzék gyerekeiket*. Meg kell mondanom, ennek igen veszélyes és ártó hatása van a gyerekekre. Mert **a destruktív kritika elkezd alászni a gyermek személyiségének integritását**. A legtöbbünknek – beleértve magamat és Önöket is – valószínűleg többet ártott a destruktív kritika, mint az összes háború a történelemben. A destruktív kritika eredményeként kifejlesztjük a negatív szokásmintákat. A negatív szokásminták az ösztönzés feltételes reflexei. **A negatív szokásminták az ösztönzés feltételes reflexei**. A negatív szokásminták a **kora gyerekkorban alakulnak ki, mégpedig az állandóan ismétlődő félelem és fájdalom hatására**.

**A destruktív kritika a testi fenyegetés eredményeképpen alakul ki.** Ezért az élet korai szakaszában kifejlesztünk 2 fontos megnyilvánulást, melyek életünk végéig elkísérnek, és minden másnál jobban gátolják képességeink kibontakozását.

Az 1. az **ún. gátló negatív szokásminta**. A gátló negatív szokásmintát úgy tanulja meg a gyerek, hogy állandóan azt hallja: „Ne! Gyere el onnan! Elég! Hagyj békén!” És a gyereket megbüntetik. Bármikor, ha a gyerek megpróbál valami újat, belenyúl valamibe, megfog valamit, vagy véletlenül eltör valamit, a szülő robban, mert dühbe gurul, kiabál. Tudják, a gyereket kielégíthetetlen kíváncsiság hajtja arra, hogy felfedezze a világot. És mi történik vele, amikor éppen azt teszi, és közben véletlenül lever valamit? Ha a szülő elveszti a fejét, és megüti a gyereket, az elkezd úgy gondolkozni: „Mindig, amikor valami újat próbálok, mindig, amikor valami mást szeretnék, amikor átlépek a

megengedett határait, amikor átlépek a kényelmi zónát, ha nem biztonságosan játszom, kikapok, megbüntetnek, megbántanak, beküldenek a szobámba, és szörnyen érzem magam.” Így aztán hamarosan kifejleszti azt az érzést, hogy: „Nem lehet! Nem lehet! Nem lehet! Mindig, ha valami mást akarok, megbüntetnek. Nem lehet! Nem lehet! Nem lehet!” Olyan ez, mint a pavlovi reflex. Amikor Pavlov megnyomja a csöngőt, leteszi a kutya elé az ételt, a kutya elkezd nyáladzani. És Pavlov végig csönget, amíg eteti a kutyát, és a kutya nyáladzik, és addig folytatják, amíg hamarosan Pavlov csak csönget, és a kutya máris nyáladzik. *Így jön létre felnőttkorban az ún. kudarcból való félelem.* A félelem a kudarcból egy feltételes reflex, ami a destruktív kritika hatására alakul ki még az élet első 5-6 évében. A félelem a kudarcból automatikusan működik. Idegesek leszünk, feszültek, szorongunk, és feszültség bénítja hasi idegközpontunkat. Legszívesebben visszahúzódnánk, és elmenekülnénk az esemény elől. A kudarcból való félelem a felnőttkori kudarcok legfőbb oka. És a legfőbb oka annak, hogy szunnyadni hagyjuk képességeinket. Valójában minden negatív szokásmintát a *testünkön* tapasztalunk meg. Megnevezhetünk egy negatív szokásmintát, mert *ténylegesen érezzük fizikai tüneteit.* **A kudarcból való félelem, a nem lehet, elsősorban a hasi idegközpontban jelentkezik.** Volt már, hogy nyilvánosan kellett szerepelniük, vagy hogy be kellett számolniuk elért eredményeikről, vagy egy kellemetlen telefont elintézni? Legelőször a hasi idegközpont húzódik össze. Ha a helyzettől való félelem állandósul, nehezebben lélegzünk (huh, huh). Szívünk gyorsabban kezd verni, leizzadunk. Néha migrénszerű fejfájást kapunk. Néha annyira összeszorul a torkunk, hogy nem vagyunk képesek beszélni. Kiszárad a torkunk. Néha olyan elviselhetetlen a feszültség, hogy ki kell mennünk a fürdőszobába. Ezek mind reakciók. Nincs fizikai veszély, de van pszichikai. A feltételes reflex. Amikor ezek az érzések előjönnek, mindig hajlunk arra, hogy megfutamodjunk a szituáció elől, amely kiváltotta őket. Ez az oka annak, hogy sikertelenek vagyunk, mert **visszahúzódnunk.**

A másik negatív szokásminta: a **kényszer**. A kényszer negatív szokásmintáját úgy tanulja meg a gyerek, hogy állandóan azt hallja: „Jobban tennéd, ha... Ha nem teszed, nagy baj lesz! Megkapod a magadét!” Amikor **a szülő a szeretetet feltételhez köti.** A szülők nem szándékosan teszik, mégis azt sugallják ezzel a gyereknek, hogy: „Nem szeretünk, nem vagy biztonságban..., hacsak nem teszed meg azt, amit akarunk.” A gyerek úgy nő fel, hogy érzi: „Azt kell tennem, amit a mami akar. Szót kell fogadnom a mamának és a papának. Mindenkinek szót kell fogadnom, a testvéreimnek is. Szót kell fogadnom a velem egykorúaknak, és persze a tanárainknak és mindenkinek.” Ezzel nő fel: „**Meg kell tennem!** Meg kell tennem! Meg kell tennem! Nem tehetem azt, amit szeretnék. Azt kell tennem, amit mások akarnak!” A kényszer *negatív szokásmintája nagyon korán átalakul a visszautasítástól való félelemmé.* A visszautasítástól való félelmet felnőtt férfiakban „A” típusú viselkedésként regisztrálták. Az „A” típusú viselkedésről majd később lesz szó. Az „A” típusú viselkedés egy kényszer, egy **túlzott kényszer szükséglete, hogy valakinek megfeleljünk.** Valódi teljesítmény nélkül, hogy soha ne kelljen teljesítenünk. A visszautasítástól való félelem túlságosan fogékonyra tesz bennünket mások igénye iránt. Olyan dolgokat teszünk, amit mások akarnak, nem azt, amit mi akarunk. Mindig másoknak akarunk megfelelni. **Túlságosan aggódunk és félünk. Mások velünk kapcsolatos érzéseitől, véleményétől.** Annyira, hogy megtagadjuk saját igényeinket. **A visszautasítástól való félelmet a test hátsó felében érezzük.** Ha kettéosztjuk a testet, annak hátulsó felében érezzük. A visszautasítástól való félelem első jeleit rendszerint a vállunkon érezzük és a nyakunkon. Úgy érezzük, merev, fáj és feszül. Néha, ha túl sok a dolgunk, hátunk alsó részében érzünk szorítást. Itt húzódnak össze

nagyon az izmok. Esetenként súlyos visszérfájdalmakban és visszérgyulladásban nyilvánulnak meg. Nagyon gyakran igen heves fejfájást okozhat a fej hátsó részében, mert a nyaki verőér melletti izmok összehúzódnak, és lassabban kering a vér, amitől lüktető fájdalmat érzünk a fejünkben.

Ez a 2 félelem: a kényszer és a gátlás negatív szokásmintája tehát a destruktív kritikának a következménye.

A személyiség eme rombolói megkeserítik egész életünket. A csodálatos a dologban az, hogy mivel ezek tanult szokások, megszabadulhatunk tőlük. **Önbecsülésünk növelése által** felülkerekedhetünk visszahúzó félelmeinken.

Legyőzhetjük a visszautasítástól való félelmünket, ami arra késztet minket, hogy nem magunknak, hanem másoknak feleljünk meg. Mivel fordított arány áll fenn az önbecsülés és a negatív szokásminták között. Minél jobban szeretjük magunkat, annál kevésbé félünk a kudarctól. **Minél jobban szeretjük magunkat, annál kevésbé félünk bármitől.** És ha állandóan ismétlgetjük: „Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam!”, újra és újra, ha tovább mondogatjuk, végül hamarosan önbecsülésünk magasabb lesz. Magasabb, magasabb és még magasabb. És eltűnnek a félelmeink. Ahogy emelkedik önbecsülésünk, félelmeink az ellenkező irányba tolódnak.

Nos, hogyan kezeljük a destruktív kritikát, ha nekünk kell másokat kritizálni? Ez igen egyszerű. Sok szülő kérdezte ezt már tőlünk: hogyan irányítsák gyermekeiket? A gyerekek irányításának kulcsa az elterelésük, hogy inkább csináljanak valami konstruktívát. Ahelyett, hogy folytan rombolnának. Egy másik dolog, amit tudnunk kell, az, hogy **nekünk mindig tájékoztató kritikával, vagyis konstruktív kritikával kell élnünk.** Ami azt jelenti, hogy megmondjuk a gyerekeknek és a felnőtteknek, **mit tehetnek, hogy jobbak legyenek.** Ne feledjük: a cél a visszacsatolás. A cél tehát az, hogy növeljük a teljesítményt. Ha szülők vagyunk vagy főnökök, vagy egy kapcsolatban az egyik fél, és valaki valami rosszat tesz, vagy nem megfelelően jár el, azért kell a visszacsatolás, az a célunk, hogy legközelebb jobban csinálja. Mint tudjuk, közvetlen kapcsolat van az önbecsülés és a destruktív kritika között. Minden esetben, *amikor valakit kritizálunk, annak csökken az önbecsülése.* Minden esetben, amikor csökken az önbecsülése, csökken a teljesítőképessége is.

Ha destruktívan kritizálunk valakit elég sokáig és elég keményen, eljutunk arra a pontra, ahol már semmit nem próbál meg. Ennek az állapotnak a neve: túlérzékenység. **A túlzottan érzékeny felnőtt az, aki senkitől sem bírja a kritikát.** A túlérzékeny felnőtt rendszerint igen-igen feszült és ideges lesz már a feltételezésre is, hogy nem helyesen cselekszik. Ha túlérzékeny felnőttel van dolgunk, ne feledjük a következő 4 dolgot:

Az 1.: mindig dicsérettel kezdjük! A 2. az, hogy mindenáron óvjuk az illető önbecsülését! A 3. az, hogy a teljesítményről beszéljünk, ne az illetőről! Tehát a viselkedéséről, ne a személyéről! A 4., a 4. pedig ez: koncentráljunk a jövőre, nem pedig a múltra! Azt emeljük ki, amit másképpen kell tennie a jövőben! Nem pedig azt, hogy mi volt régen! Hogy miért? Nagyon egyszerű. Azért, mert senki sem irányíthatja a múltat. Éppen ezért bármilyen, a múltra vonatkozó negatív kritika rettenetes stresszt és csalódást okozhat.

Hadd foglaljam össze! **A siker kulcsa a pozitív beállítottság.** A pozitív szellemi beállítottság elvárásokon alapul, még hozzá pozitív elvárásokon. **A pozitív elvárások hitünkön, énképünkön alapulnak.** Az énkép magja, melytől hatékonyságunk függ, az az önbecsülés, amit azzal mérhetünk, hogy **mennyire szeretjük magunkat.** 2 dolog van, ami visszahúz: a félelem a kudarctól, a visszautasítástól. A siker legmélyebb titka tehát a következő: Gondoskodjunk az önbecsülés állandó gerjesztéséről, növeléséről! Cselekedjünk folyton olyasmit önmagunkért, önmagunknak, az életünkért, amitől tetszünk magunknak, szeretjük magunkat, elfogadjuk és tiszteljük önmagunkat! Amitől csodálatosan érezzük magunkat. Ha főnökök vagy szülők vagyunk, ne feledjük, hogy **a csúcsteljesítmény kulcsa** otthon vagy a munkahelyen az, hogy *az emberek kiválóan érezzék magukat.* Mert minél kiválóbbnak érezzük magunkat, annál valószínűbb, hogy a körülöttünk lévő embereket is arra készítjük, hogy szeressék és becsüljék önmagukat. Így lesz a környezetünk csúcsteljesítményű. Ez a kiindulópontja az életben a nagy sikereknek és teljesítményeknek. Mondjuk tehát újra és újra, hogy: „Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam! Én szeretem magam!”

**„Egy jó ember életének legszebb öröksége: rég feledésbe merült, kedves szavai, tovatűnt cirógatásai.”** William Waultvels (viliem vócvelsz)



#### 4. szekció

### Tudat alatti erőforrások

(14:23)

Lehetőségeink teljes körű kiaknázása érdekében lényegbevágóan fontos, hogy megértsük, mi a különbség a tudat és a tudatalatti között. Könyvek ezreit írták már erről a rendkívül bonyolult témáról. Utalásokat találhatunk a tudatra és a tudatalattira, különösen a tudatalattira, az emberiség kezdetétől fogva. A tudatalattit gyakran nevezik létünk erőforrásának. A program előrehaladtával arról is beszélünk majd, hogyan hathatunk tudatalattinkra.

Beszéljünk most előbb arról, milyen a kapcsolat a tudat és a tudatalatti között! Mit tehetünk azért, hogy irányíthassuk tudatalattinkat, és hogyan változtathatunk programján? A tudat és a tudatalatti csodálatosan megtervezett, első osztályú mestermunka, ha szabad így kifejeznem magam. Mert bár különböző feladataik vannak, együttműködésük mégis tökéletes. A legjobban talán úgy illusztrálhatnánk, ha azt mondjuk, ez itt a tudatos én, ez pedig a tudatalatti. Valójában a tudatos én tudatunk körülbelül 10 %-áért felelős, ami megfelel a gondolkodás 10 %-ának. Gondolkodásunk 90 %-át a tudatalatti irányítja.

Amikor a szellemi képességek kiaknázásáról beszélünk, a tudatalatti erőforrások teljesítményének felszabadítását értjük ezen. Nézzük, mit csinál a tudatos én! A tudatnak vannak bizonyos specifikus feladatai. Először is: *a tudat tárgyilagosa*. A tudatos én objektívan szemlélheti a világot, világosan, ha úgy tetszik. Vizsgálhatja elemzően, tárgyilagosan, tehát érzelmek nélkül. Másodszor: az objektív, azaz *tudatos én racionális*. Emellett pedig *megkülönböztet*. Ezek az alapvető jegyei. Felismeri az igazság, valótlanosság és hazugság közötti különbséget. Kicsit olyan, mintha az agy matematikai vagy érzelemmentes része lenne.

A **tudatnak 4 fő funkciója** van.

Az 1. funkció: a tudatos én **azonosítja a beérkező információkat**. A beérkező információk különböző forrásokból jöhetnek. Ezek lehetnek gondolatok vagy események, amelyek kívülről érnek bennünket. Tételezzük fel, hogy átmegyünk az utcán. Ez itt az agyunk. Át akarunk menni az úton, és meghalljuk egy autó bűgását. Szemünkkel azonnal odanézzünk, hogy lássuk, mi okozta a zajt, és hogy azonosítsuk a zajforrást. Amikor megpillantjuk az autót, akkor a zajt automatikusan az autóhoz kapcsoljuk.

A 2., amit a tudatos én csinál, az az, hogy összehasonlítjuk a mozgó autót az általunk látott összes eddigi mozgó autóval. Ha nagyvárosban élünk, mint New York, meglátunk egy autót, és azt összehasonlítjuk a többivel. És egy efféle nagyvárosban vagy egymillió mozgó autót láttunk már, reflexeink igen-igen élesek. Ha vidéken élünk, ahol nem túl gyakran látunk mozgó járművet, ha mégis megpillantunk egyet, reflexeink valószínűleg igen lassan fognak működni. Az **összehasonlítás** úgy történik, hogy egy gyors pillantást vetünk tudatalattinkra, és ellenőrizzük minden egyes korábbi mozgó autóval kapcsolatos tapasztalatunkat. Ha ez megtörtént, ha megtettük az összehasonlítást, szinte azonnal megkapjuk a visszajelzést. Valójában a tudatalatti körülbelül 30 ezerszer gyorsabban működik, mint... mint a tudatos én. Egyetlen pillantás elegendő, vagy egy

hang, vagy egy halvány gondolat a tudatunkban, amely azonnal elindítja ezt a reakciót. Ha ez nem lenne, pusztán a tudatunkkal történő kiértékelés rettentő sok időt igényelne.

A tudat 3., lényeges feladata: az **elemzés**. Ha már megvan a visszajelzés az összehasonlításról, akkor a tudat elemzi a helyzetet. Átme gyünk az úttesten. Halljuk egy közeledő autó motorjának a hangját. Oda fordulunk, látjuk a felénk jövő autót. Összehasonlításunk közli, hogy az autó óránként 80 km-es sebességgel közeledik, és egy pillanat múlva ott lesz, ahol állunk, hacsak vissza nem lépünk. Tehát elemezzük a helyzetet, és azt mondjuk: „Mit tegyek: visszalépjek vagy ne?” A válasz persze: igen.

Természetesen visszalépünk, ami tudatunk 4. feladatából következik, és ez a **döntés**. A tudat, miután elvégezte az elemzést, eldönti, mi a teendő. Azt mondja: igen vagy nem. A tudat olyan, mint a 2-es számrendszer alapján működő számítógép. A bejövő információra mindig vagy igent, vagy nemet mond. És **egyszerre mindig csak 1 gondolattal képes foglalkozni**. Meglátják, mennyire bámulatos. Ez valóban egy briliáns szerkezet. Tehát átme gyünk az utcán. Halljuk a hangot. Odané zünk, látjuk a közeledő autót. A... az összehasonlítás jelzi, hogy az autó gyorsan jön felénk, az elemzés jelzi, hogy ki kell térnünk az útjából. Azt kérdezzük: „Mozduljak? Igen vagy nem?” A válasz: igen. „Előre menjek? Igen vagy nem?” A válasz: nem. „Hátra menjek? Igen vagy nem?” És ahogy kimondjuk: „Igen.”, hátra kell menni. Ezt az igent továbbítjuk a tudatalattinak. A tudatalatti pedig azonnal mozgósítja az összes ideget, az összes izmot és az összes sejtet, hogy elmozduljunk hátrafelé. Nem kell ott állnunk, és azon töprengenünk, hogy előbb a jobb vagy a bal lábunkat mozdítsuk. Egyetlen dolgot teszünk: jelzést adunk a tudatnak, ha úgy tetszik, egy lökéssel, vagy inkább érzelmi robbanással. **Minél erősebb az érzelem, annál gyorsabban reagál a tudatalatti a tudat jelzésére. A tudatalatti működése ugyanis az érzelmektől függ.** Olyanoktól, mint a félelem, a túlélési ösztön, a vágy ösztöne vagy a szeretet ösztöne. Mindig egy érzelem az, ami mozgósítja a tudatalattit. Helyes.

Melyek a **tudatalatti** főbb tulajdonságai? A tudatalatti olyan, mint egy megbízható adatbank. Az adatbank, vagyis a tudatalatti feladata az, hogy **tárolja és előhozza az információkat**. Más szóval: a tudatalatti az a szubjektív én, ami... az az én, amelyik egyszerűen **engedelmeskedik**. Ahogy a tudatos én parancsba ad valamit. A tudatalatti engedelmeskedik, **önálló gondolata ugyanis nincs**. Apro pó, a tudatnak viszont emlékezete nincs. Az emlékezet tára a tudatalatti. A tudat egyszerre csak 1 gondolattal tud foglalkozni, míg a **tudatalatti tények billióit tárolja**.

A tudat és a tudatalatti közötti kapcsolat olyan, mintha a tudat lenne a kertész, a tudatalatti pedig a kert. Akármilyen magot ültetünk el a tudatalattiba, a tudatalatti egész biztosan meg fogja növeszteni. **Tudatalattinkban különböző programok egész sorozata található.** Először is énkép, amely tartalmazza az összes információt mindenről, ami számunkra fontos. Az összes korábbi tapasztalatunkat és az ezekre adott válaszainkat. Így, ha egy új helyzet hasonlít egy régebbire, a tudatalatti feladata az, hogy viselkedésünket korábbi viselkedésünkkel összhangban tartsa. Ha tehát egy helyzet mindig félelemmel töltött el minket, s újra ilyenbe kerülünk, gondolkodás nélkül félni kezdünk. Egy olyan helyzet, amiről semmit nem tudunk, számunkra nem lesz sem félelmetes, sem félelemmentes, mert nem tudunk róla eleget, amíg fel nem építünk egy tapasztalati bankot.

És itt elérkeztünk 3 fontos törvényhez. A 3 legfontosabb lelki törvényhez, amiről már beszéltünk is, hogy mennyire befolyásolják életünket.

## (8. TUDATALATTI TEVÉKENYSÉG törvénye)

E 3 lelki törvény közül az 1.: a **tudatalatti tevékenység törvénye**. A tudatalatti tevékenység törvénye kimondja, hogy **bármit ültetünk el a tudatalattinkba, az azonnal azon munkálkodik, hogy a realitásunkba hozza, és a tudatalattink minden szavunkat és tettünket, minden szavunkat és tettünket hozzáigazítja az énképünkkel összhangban lévő mintához**. Úgy tárolja tehát összes szavunkat és tettünket, hogy azok az énképünkkel, vagy a korábban betáplált információkkal összhangban lévő mintához illeszkedjenek. **Szavainkat és tetteinket céljainkkal is összhangban tartja**. Amelyek végső soron az énképünk részévé válnak. Ez azt jelenti, hogy testtartásunk, beállítottságunk, energiaszintünk, önbizalmunk szintje, a mód, ahogyan másokkal érintkezünk, társadalmi ismereteink, mindenünk összhangban van énképünkkel. A tudatalatti – anélkül, hogy egyáltalán gondolnánk rá – **mindent összhangba hoz énképünkkel**. Ha valóban jól érezzük magunkat, akkor énképünk pozitív. Ruganyosan lépdelünk, testtartásunk magabiztos, bátor, érzelmeinket kimutató stb. Ha negatívan érzünk, énképünk is negatív, és így is cselekszünk.

## (9. KONCENTRÁCIÓ törvénye)

Ez vezet el a 2. törvényhez, amely a **koncentráció törvénye**. Ez immáron a 9. törvény, mióta elkezdjük. A koncentráció törvénye nagyon-nagyon-nagyon-nagyon fontos, rendkívül fontos. Valójában a maga nemében minden törvény van olyan fontos, hogy önmagában elegendő ahhoz, hogy sorsunkat irányítsa. A koncentráció törvénye nagyon egyszerű. **Minden, amin sokat gondolkodunk, az növekszik**. Bármi, amin sokat töprengünk, az megnő. Bármi, amin újból és újból elgondolkozunk, belenő a valóságunkba. Ez nagyon egyszerű.

Tartottam egy tanfolyamot a kreatív gondolkodásról, amelyet így magyaráztam el. Képzeld el, hogy ez itt értelmi képességeink összessége, és ha behelyezünk ebbe egy gondolatot, az ekkora nagyságú helyet foglal el, de közben szellemi képességeink többi részét (ez a gondolat), többi részét tehát egyéb gondolataink kötik le. De minél többet gondolunk rá a tudatunkkal le a tudatalattinkig, annál több szellemi képességünket foglalja le ez az 1 bizonyos gondolatunk. És ha állandóan csak 1 bizonyos gondolaton rágódunk, eljutunk arra a pontra, hogy már semmi másra nem gondolunk. És ha semmi másra nem gondolunk, lassacskán felépítünk egy vibráló mezőt.

A tudatalatti a vonzás törvényének a magja. És a vibrálás törvényének is, és a sugárzás törvényének is. *Lassan felépítjük ezt a vibráló mezőt, amely az éppen minket foglalkoztató gondolatnak megfelelő gondolatenergiát sugározza belőlünk, ami valóságunkba vonz embereket és körülményeket, amelyek összhangban állnak az adott gondolattal*. Csak körül kell néznünk, és azt kell mondanunk: „Mire gondolok folyton? Hol kalandoznak állandóan a gondolataim?”

A koncentráció törvényére vonatkozó alapszabály az, hogy mindig azon kell gondolkodnunk, amit el akarunk érni, amit szeretnénk, nem pedig azon, amitől félünk.

## (10. HELYETTESÍTÉS törvénye)

És ezzel eljutunk e sorozat 3. törvényéhez, amely a **helyettesítés törvénye**. Nos, a helyettesítés törvénye – sok tanítványom állítása szerint – a legfontosabb törvény a tanultak közül. Nagyon egyszerű törvény. Azon a tényen alapul, hogy **a tudat egyszerre**

**csak 1 gondolattal képes foglalkozni**, legyen bár pozitív vagy negatív. Ha meg akarunk szabadulni egy negatív gondolattól – mivel az agy nem légtér, sosem maradhat üresen –, ha meg akarunk szabadulni egy negatív gondolattól, ki kell ütnünk azt egy pozitív gondolattal. Az egyik gondolat helyébe másikat ültethetünk. Az egyik gondolatot lecserélhetjük egy másikra. Ha ezt következetesen végezzük, ha **lecserélünk minden negatív gondolatot**, minden félelmet, minden szorongást és önkorlátozó gondolatot, az összes negatív elvárást, mindent, ami visszatart minket, a kudarcból való félelmet, hiányt, szükségletet, elutasítást, bármit, és ha **ezt egy vágygondolattal helyettesítjük** – és ez a kulcs: félelem kontra vágy –, ha arra gondolunk, amit akarunk, és nem arra, amit nem akarunk, ha folyton a vágyainkra gondolunk, félelmeink csökkennek, lassan eltűnnek. Ha mindig arra gondolunk, amit akarunk, a helyettesítés törvényéből következően egyre kevesebb időnk és egyre kevesebb energiánk marad, hogy arra gondoljunk, amit nem akarunk.

Vajon miért olyan sikeresek ezek az emberek? Nagyon egyszerű. A Biblia azt mondja: „Akinek van, adassék több, és akinek nincs, amije van, vétessék el!” Ami egyszerűen azt jelenti, hogy a gazdag még gazdagabb lesz, a szegény még szegényebb. Miért? Azért, mert a gazdag mindig csak a jólétre gondol, újra és újra. És mire gondol a szegény? Folyton csak a hiányra, veszteségre és korlátozásokra, veszélyre, félelemre, kockázatra és kudarcra gondol. Hogyha tehát fel akarjuk szabadítani lehetőségeinket, hogy a csillagos égig jussunk, a helyettesítés törvényével kell élnünk. Arra kell gondolnunk, mit akarunk. A koncentráció törvényét arra használjuk, hogy állandóan vágyaink eredményére gondoljunk! Legyünk megoldáskeresőink inkább, mint problémakeresők! **A célokra koncentráljunk, ne az akadályokra!** És a tudatalatti tevékenység törvénye megváltoztatja szavainkat, tetteinket, érzéseinket és érzelmeinket és mindent, addig a pontig, melyen elkezdjük életünkbe vonzani a vágyainknak megfelelő embereket és körülményeket.

A leghatékonyabban akkor járunk el, ha a következőt tesszük. A **siker** akkor kezdődik, amikor tervszerűen és szisztematikusan kezdjük irányítani a tudatunkat elfoglaló gondolatokat. Ha **tervszerűen és szisztematikusan irányítjuk a tudatunkat elfoglaló gondolatokat**. Minden visszavezethető az irányítás törvényére, amiről a tanfolyam elején beszéltünk. A tervszerű és szisztematikus irányítást úgy tudjuk a legjobban átvenni, ha állandóan mondogatjuk: „Szeretem magam! Én szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam!” Ha ezt ismételtük: „Szeretem magam!”, ha folyamatosan mondogatjuk: „Szeretem magam!”, újra és újra, egyre mélyebbre visszük ezt a gondolatot a tudatalattinkba. Egyre többet és többet gondolunk pozitív módon magunkra, egyre inkább kilökjük a kisebbségi érzést, a negativitást, a félelmet, kudarcot, a visszautasítást. És egyre inkább átprogramozzuk a korábbi adatokat tudatalatti komputerünkben, hogy a program összhangba kerüljön a nagyfokú önbecsüléssel. A személyes hatékonysággal és a kitűnő teljesítménnyel. Mert életünkben a siker titka az, hogy **tudatalattink erejét olyan program írására használjuk fel, melyben gondolataink, szavaink, elképzeléseink és érzéseink összhangban állnak a csúcsteljesítménnyel.** És gondolatainkat a vágyainkra tereljük, ne a félelmeinkre! Ne feledjék: egyetlen dolog irányítható: a gondolkodásunk! **Az egyetlen, amit irányíthatunk: a tudati gondolkodásunk**, és ha ezt meg tesszük, minden lehetőségessé válik számunkra.

**„Életünk nagymértékben attól függ, hogy mi magunk milyenné tesszük.”** Samuel Smalls (szemüel szmájsz)

## 5. szekció

# Vegyük kezünkbe sorsunkat!

(14:54)

Az előző szekciók során elmondtuk, hogy minden **csúcsteljesítmény** kiindulópontja az önbecsülés. Az, hogy **mennyire szeretjük magunkat**. Mennyire tiszteljük, és milyen mértékben fogadjuk el magunkat mint értékes és érdemes emberi lényt.

A csúcsteljesítmény másik feltétele, és ez a 2 alapfeltétel, a másik tehát: az **önmagunkért érzett felelősség**. **Önbecsülés** plusz **felelősségérzet**: egymást erősítő elemek. A felelősség önmagunk iránt azt jelenti, hogy mi vagyunk saját életünk építői. Hogy saját sorsunk alakítói vagyunk. Hogy teljes felelősséggel tartozunk magunkért. Hogy *mindaz, ami most vagyunk és amivé válunk, az egyedül tőlünk függ*, senki mástól. Hihetünk egy magasabb hatalomban, mint ahogy én hiszek benne. És akkor azt mondhatjuk, hogy ő a felelős. De *Isten azokon segít, akik önmagukon segítenek*. És itt a földi életben mi vagyunk a felelősök azért, ami velünk történik. Ha nem tetszik a helyzetünk, csak mi változtathatjuk meg. És nincs rá mód, hogy valaha is lerázzuk magunkról a felelősséget. A felelősség egész kérdése igen-igen ellentmondásos, de ez az, amit kristálytiszta meg kell érteniük, ha... ha emberhez méltóan akarnak élni képességeikkel.

Nos, lépünk tovább! Azt biztosan tudjuk, hogy csecsemőként indultunk el a világba, amikor megszülettünk. É-vel jelölöm a csecsemőkort! Csecsemőként kezdjük, és ahogy növekszünk, felnőtté válunk 18 éves korunkra. Életünket nulla felelősséggel kezdjük. És ahogy közeledünk a felnőtté váláshoz, fokozatosan egyre több felelősséget veszünk magunkra. Mire 18 évesek, tehát felnőttek leszünk, ha a szüleink megfelelően neveltek, ha felkészítettek minket, ha jól megalapozták önbizalmunkat, ha képessé tettek arra, hogy önállóan döntsünk, hogy gondoljunk magunkra, és tervezzük meg az életünket, 18 éves korunkban, a törvény szerint is, pszichológiailag, morálisan, szellemileg, fizikailag készen állunk arra, hogy kezünkbe vegyük sorsunkat. Ha szüleink nem készítettek fel minket a felnőttkor teljes felelősségére, az nem számít. 18 éves korban és attól kezdve 100 %-ig felelősséggel tartozunk életünk végéig. Soha nem vonhatjuk ki magunkat a felelősség alól. Életünk további részében bármi történik velünk, az tőlünk függ. Csak tőlünk. Ez alól nincs kibúvó. A... az igazi, a valóban felelős ember jelmondata ez: „Ha így kell lennie, az tőlem függ!” Ami azt jelenti, ahogy Henry Ford mondta: „Sose panaszkodj, sose magyarázkodj!” Sose panaszkodj, sose magyarázkodj! Ez azt jelenti, hogy ha nem tetszenek a dolgok úgy, ahogy vannak, **csak mi változtathatunk**. És ha nem vagyunk hajlandók változtatni, akkor ne panaszkodjunk, hanem egyszerűen fogadjuk el! A felnőtt férfiak és felnőtt nők nem panaszkodnak az élet nehézségei miatt. Egyszerűen elfogadják mint az élet velejáróit, és vagy tesznek ellenük, vagy nem beszélnek róla. „Ha így kell lennie, az tőlem függ! Ha meg kell történnie, az tőlünk függ!” Ez egyike a legnehezebben megérthető dolgoknak, mert *gyermekként teljesen függő helyzetben vagyunk*, és ebben a függő helyzetben *kiépítettünk egy szokásmintát, egy feltételes reflexet*. Mégpedig azt, hogy *a történések okát önmagunkon kívül keressük*. Felnőtté válunk, és ha nem vigyázunk, megőrizzük ezt a függőséget. És vágyakozni fogunk a gyermekkor álbiztonsága és felelőtlenisége után. Mert gyerekkorunkban valaki törődött velünk. Gyerekkorunkban, amikor etettek, öltöztettek, és rendben tartották az otthonukat, beírtak az iskolába, szóval semmiért nem kellett aggódnunk, mert ők

intéztek mindent. Aztán nagyobbak leszünk, iskolába járunk, és ott is mások törődnek mindennel. És ha nem vagyunk elég óvatosak, kikerülve a munkásvilágba, megint mások lesznek, mindig valaki más, és nem mi magunk. Automatikusan más lesz a felelős értünk. Később még beszélni fogunk arról, mit is jelent az önfejlesztés.

A legtöbb ember, mivel közoktatási rendszerben végezte tanulmányait, azt hiszi, továbbra is az ő dolguk, hogy mint felnőttet is pátýolgassák. És ha ezt nem teszik, akkor egyszerűen nem tesz semmit.

Egy másik kérdés: az érettség és az éretlenség közötti különbség. Mondok egy nagyon egyszerű példát. Képzeld el, hogy ez itt az életút, a csecsemőkortól a felnőttkorig! Előbb-utóbb mindenki eléri ezt a szakaszt, amikor eléri ezt a szakadékot vagy kanyont. Ez az éretlenség, a gyermekkor oldala. Amikor másoktól függünk, és válaszainkat, megoldásainkat másoktól várjuk. Kifelé tekintünk magunkból. Ezen a ponton a szakadék széléhez érünk. A szakadék széléről átnézünk az érettség, vagyis a felnőttkor földjére. És mindannyiunknak meg kell hoznunk a döntést, hogy átugorjunk egy nagy szökkenéssel a gyermekorból a felnőttkorba. Van, akire ráerőltetik, van, akinél a fejlődés hozza magával. De előbb-utóbb mindenkinek döntenie kell, és elfogadni a tényt, hogy felelősséggel tartozunk saját életünkért. Mi építjük sorsunkat, amivel együtt kell élnünk.

Mit tesz a legtöbb ember? Sajnos, az emberek többsége ezen a ponton visszafordul. Fejest ugrik egy házasságba, hogy valaki törődjön vele. Olyan állást választ, ahol tudja, hogy főnöke majd gondoskodik róla és a többi. Vagy egyszerűen úgy hártja el a felelősséget, hogy mindenért, ami vele történik, más embereket és körülményeket hibáztat: „Az ő hibájuk. Ők tehetnek róla.” A szülei így vagy úgy bántak vele és a többi. Egyszóval: nem ő a felelős. Olyan is van, aki úgy dönt, hogy vállal egy kis felelősséget. Épp csak annyit, hogy az előtte lévő szakadékot megpróbálja átugrani, de 2 ugrással. Sajnos, ahová az emberek többsége érkezik, az a szakadék alja. Ez pedig a kifogások völgye. A szakadék alja. Az emberek többsége egész életét ebben a völgyben éli le, mentségeket keresve, ahelyett, hogy a kiutat keresné. Egy régi bölcsesség azt mondja erre: a mentegetőzés betegsége. Az a szokás, hogy kifogásokat keresünk kudarcaink és alkalmatlanságunk mentegetésére, ami aláássa a sikert. A mentegetőzés szokása végzetes a sikerre nézve.

A felelősségről beszélve meg kell válaszolnunk azt a kérdést: Milyen kifogásokkal élünk, hogy ne mozduljunk előre? Tolsztojnak van egy nagyon híres története, melyben Tolsztoj a testvéreivel különös játékot játszik. A játék az, hogy kint a kertben el van rejtve egy doboz, benne a válasz az élet összes rejtelmére. A dobozt megtalálhatjuk az egyik bokor alatt, de csak akkor, ha nem gondolunk a nagy fehér nyúlra. Ha kizárjuk a tudatunkból a nagy fehér nyulat, és nem gondolunk rá, akkor megtalálhatjuk a választ az élet összes rejtelmére. Természetesen soha nem találták meg a dobozt. Senki nem találja meg a választ az élet rejtelmére, mivel képtelenek nem gondolni a nagy fehér nyúlra.

Meg kell kérdeznünk magunktól: Hol van a mi nagy fehér nyulunk? Mi az, amire gondolunk, **mi az a kifogás, ami minden alkalommal felmerül, amikor azt latolgatjuk: mi mindent tehetnénk, mi mindenünk lehetne?** Egy új munka, egy új kihívás, egy alkalom, egy kellemetlen változás az életünkben. Mi a nagy fehér nyúl? Mi az a kifogás, ami felmerül bennünk? Miért mondjuk: nem tehetem, mert... Vagy miért mondjuk: igen, de... Szeretném, de... hát mindig van egy ok: túl fiatal vagyok, túl öreg vagyok, túl magas vagy

túl alacsony. Nem vagyok elég felkészült. Ehhez túl sokat tanultam már. Nem megfelelő a hely, nem megfelelő az idő stb. Mi a nagy fehér nyúl? Mi az, ami ott lapul gondolataink mélyén, ami mentegetőzésre kész, ami visszatart bennünket a felelősségvállalástól, ami ott tart minket a gyermekkorban? Éretlenül és felelőtlenül. Igen-igen fontos, hogy erre választ kapjunk. Ha a felelősségről beszélünk, valami másról is beszélünk. A következőről: a felelősség elfogadása nem választás kérdése. Sokan szeretnék úgy felfogni, hogy itt is vállalom egy kis felelősséget, meg ott is vállalom egy keveset. Nem, a felelősség elfogadása nem választás kérdése. 18 éves korunktól kezdve 100 %-ig felelősek vagyunk. Nincs más választási lehetőség. Valójában az életben kevés olyan dolog van, amiben nincs választási lehetőség, de ebben nincs, mert ez kötelező. Kötelező, ha ki akarjuk bontakoztatni képességeinket. Ha azzá akarunk válni, amire képességeink feljogosítanak, **teljes felelősséget kell vállalnunk, hogy megteremtjük a körülményeket, hogy változtassunk.** Hogy meghozzuk a szükséges döntéseket. Ha megvizsgáljuk a felelősség szót, látjuk, hogy 2 szóból áll össze: felelés és képesség. Van valami, amit történelmi tanulmányaim során megtanultam. És ez az, hogy *egész életünk kihívások, nehézségek, problémák, gondok, akadályok sorozata.* Az élet győztesei és vesztesei közötti különbség nem a problémáik különbségéből ered, mert mindenkinek van problémája, és a legtöbbnek, igen sok embernek több és nagyobb problémája van, mint amit mi el tudunk képzelni. A győztesek és vesztesek közötti különbség abból ered, ahogyan megfelelnek a problémáikra. Sok évvel ezelőtt egy Oswald Spengler nevű ember könyvet írt arról, amit ő a kihívás feleletteóriájának nevezett. A kihívás feleletteória azt mondja, hogy a civilizáció olyan mértékben nő, illetve hanyatlik, amilyen mértékben hatékonyan válaszol és megfelel a kihívásnak. Egy kis közösség kicsiként kezdi, és majdnem mindig szembekerül egy kihívással, egy külső ellenséggel, vagy a természettel, vagy az időjárással, vagy mással. Ha ez a közösség **pozitívan és konstruktívan reagál a kihívásra, akkor** a közösség **nőni fog.** Ahogy nő, újabb kihívásokat provokál. Nehézségeket, és ha ezekre is **hatékonyan válaszol,** tovább növekszik. Oswald Spengler az emberi civilizáció 21 nagy birodalmát tanulmányozta, és úgy találta, hogy mindegyik ezt a ciklust követte. Ameddig a civilizáció a kihívásokra adott válasszal növekedett, addig egyre erősebb és erősebb lett. Ez az analógia azért annyira fontos, mert mi, emberi lények pontosan ilyenek vagyunk. Olyan mértékben fejlődünk, amilyen hatékonyan válaszolunk. Olyan mértékben emelkedünk fel a kihívásokhoz, amiket az élet elénk hoz. Ha megnézzük a történelem nagy személyiségeit, mint Albert Schweitzer, Winston Churchill vagy George Washington, vagy Abraham Lincoln, vagy Franklin Rooseveltd, azt látjuk, hogy ők azok az emberek, akik felemelkedtek az idő kihívásaihoz.

Ha azt szeretnénk, hogy képesek legyünk megfelelni nagy kihívásoknak, akkor napi gyakorlatokkal kell kezdenünk. Kis kihívások megválaszolásával. Más szóval: bármi történik, elfogadjuk a kihívást, elfogadjuk a felelősséget. Nem teszünk kifogást. Csak megyünk előre.

**3 része van az életnek,** a modern életnek, amivel nagyon tisztában kell lenni.

Az 1. rész: a politika területe. Ha körülnézünk magunk körül, láthatjuk, hogy nagy a nyomás a kormány irányába, lévén a kormány a felelős. Tegyük a kormányt felelőssé! Az emberek azt kívánják, hogy a kormány legyen a szülőjük. Azt akarják, hogy a kormány védje őket és törődjön velük. Minél több szavazatot adunk egy politikusnak, hogy értünk cselekedjen, annál nagyobb lesz az irányítás a kezében. De a felelősséget nem háríthatjuk el, csak az irányítást adhatjuk át. Hogyan adhatjuk át az irányítást? Úgy, hogy rászavazunk,

hogy még több pénzt költsön ránk. Ezzel nagyobb beleszólása lesz üzletmenetünkbe, több adót vonhat el stb.

A 2. terület... Na de előbb fejezzük be ezt! Az állami irányítás, a kollektívizmus, a szocializmus, az erős kormány valahogy mindig azt a célt szolgálják, hogy a kormányt tehesük felelőssé saját életünk kihívásaiért.

A 2. terület, ahol ez érvényesül, az a büntetőjog rendszere. A büntetőjog rendszere. Itt ugyanis azt tapasztaljuk, hogy 1 tulajdonságban minden bűnöző megegyezik, mégpedig abban, hogy bűnükért nem vállalják a felelősséget. Mindig valaki vagy valami más volt az oka. Mindig a gyerekkoruk, a hátterük vagy a környezetük a hibás. Ezek az emberek 1 módon szakíthatják meg kapcsolatukat az igazságszolgáltatással: ha tettükért vállalják a felelősséget. Ha azt mondják: „Én tettem, senki nem kényszerített. Én vagyok a felelős!” És többé nem kerülnek börtönbe.

A 3.: az orvostudomány. Ma már tudjuk, hogy szinte valamennyi problémánk, ami orvoslást igényel, az pszichológiai eredetű. Mi magunk idézzük elő. Az átlagamerikai 5-10 kilóval súlyosabb a kelleténél. Elvárjuk, hogy az orvos legyen a felelős az egészségünkért. Képzeljék csak el, mi lenne velünk, hogyan gondoskodnánk magunkról, ha egész életünket egy lakatlan szigeten élnénk le, ahol nincs orvos, se nővér, se kórház, se gyógyszer, se semmi! Senkihez se fordulhatnánk. Nagyon fontos pont. A társadalomban szélteben-hosszában tapasztaljuk ezt az elégedetlenséget, ezt a követelést: „Nem én vagyok a felelős. Tegyenek felelőssé valaki mást!” Pedig..., pedig a kulcs, ne feledjék, az, hogy szabadon választhatnak. **Szabadon megválaszthatjuk reakcióinkat.** Megválaszthatjuk érzelmi életünk minőségét. Ha tudjuk, hogy **mi döntünk, hogyan fogunk érezni a reakciókkal kapcsolatban.** Mi döntünk, mikor leszünk mérgesek, boldogok, és mikor boldogtalanok. Mi döntjük el, milyen hangulatban ébredünk fel reggel. Mi határozzuk meg fizikai létünk minőségét. Mi döntjük el, mit eszünk, mit iszunk, mit nem eszünk, és mit nem iszunk. Mi határozzuk meg anyagi helyzetünk minőségét. Mi határozzuk meg végzett munkánk minőségét és mennyiségét. **Mindenben szabadon választhatunk, hogy mit akarunk.**

Ha meg akarjuk változtatni helyzetünket, kezdjük azzal, hogy fogadjuk el a teljes és feltétel nélküli felelősséget életünkért! Akkor fedeztem fel a felelőség fontosságát, amikor 21 éves voltam. Egy kis lakásban laktam, egy építkezésen dolgoztam, a szabadban mínusz 35 fok volt. Nem volt autóm, nem volt pénzem a bankban, ócska ruhákban jártam, és persze megbuktam a főiskolán. Körülnéztem a hideg téiben, abban a kis lakásban, reménytelen jövővel és nem létező múlttal, és azt mondtam magamnak: „Ha bármin változtatni akarok, az csak tőlem függ!” Abban a percben ijedtem meg igazán. Hirtelen rádöbbsentem abban a pillanatban, hogy ha azt akarom, hogy más legyen az életem, akkor azon csak én változtathatok. És ha valamit be akartam mutatni Önöknek ezzel a kis példával, ezzel a kis példával, az az, hogy a kiindulópont a felíveléshez, életünk irányításának átvételéhez, a nagy teljesítmények és sikerek kiindulópontja, az az, hogy vállaljunk feltétel nélküli felelősséget: „Ha így kell lennie, csak tőlem függ.” Ha így kell lennie, csak Önöktől függ.

**„Életünk nagymértékben attól függ, hogy mi magunk milyenné tesszük.”** Samuel Smais (szemüel szmájsz)



## A negatív érzelmek kiiktatása

(29:30)

Folytassuk a témát! Felelősségvállalás, kontra felelősség nem vállalás. Sok évvel ezelőtt, 1972-ben a metafizika azon területét tanulmányoztam, amelyik a szellemi képességek fejlődésének pszichológiájával foglalkozik. Hihetetlen hatással volt rám egy megállapítás, és azóta sem tudok szabadulni tőle. Mégpedig az, hogy milyen **szoros a kapcsolat a felelősség nem vállalása és a negatív érzelmek között**. Továbbá az a tény, hogy **a negatív érzelmek a legnagyobb blokkoló vagy romboló tényezők mindannyiunk életében**. Ha elfogadjuk, hogy életünk célja az, hogy minél nagyobb lelki nyugalmat, boldogságot, megelégedettséget érzünk el, akkor meg kell vizsgálnunk: mi az, ami meggátolja, megakadályozza, ami útjában áll annak, hogy valóban élvezzük az életet? Ráfogunk döbbsenni, hogy ez mindig valami negatív érzélem. Most nem az olyan fájdalmakról beszélek, amit afölött érzünk, ha valaki meghalt, vagy valami nagy veszteség ért, hanem azokról a negatív érzelmekről, amelyeket nap mint nap megélünk. Amik nem hagynak nyugodni, megrontják egészségünket, amelyek befolyásolják érzelmi kapcsolatainkat, anyagi függetlenségünk útjában állnak, és amelyek miatt nem tudunk kiteljesedni.

Ebben a részben tehát a negatív érzelmek kiküszöböléséről lesz szó. Amikor is vissza kell térnünk előző témánkhoz: a felelősséghez. Mert az egyik legeslegfontosabb dolog, amit életemben megtanultam, a következő. Azt javaslom, vegyünk egy grafikont! Készítsünk most közösen egy táblázatot! Induljunk el a legmagasabbtól a legalacsonyabbig! Itt van egy maximálisan felelős személy. Ő az az ember, aki rendkívül magabiztos. Vállalja a felelősséget, és soha nem él kifogásokkal. Itt legalul van a felelősséget nem vállaló személy, aki mindenre mentséget keres. Nos, ez a skála pozitív vége, ez pedig a negatív vége. Mindegyikünk – Önök is és én is – ide-oda mozgunk ezen a skálán fel vagy le. Valamennyi döntésünkkel, amit hozunk. Azt tapasztaltuk, és ez fogott meg, hogy amint az előbb mondtam, közvetlen kapcsolat van aközött, hogy mennyire érezzük kezünkben életünk irányítását, és mennyire vagyunk pozitívak vagy boldogok. Mert nagyon is közvetlen kapcsolat van az általunk vállalt felelősség mértéke és az életünk felett gyakorolt irányítás mértéke között. Mint ahogy közvetlen kapcsolat van a felelősség, tehát az irányítás mértéke és a szabadság mértéke között, amellyel rendelkezünk. A szabadság nélkülözhetetlen feltétele a boldogságnak. Az igazi siker és boldogság az életben azt jelenti, hogy saját elképzeléseink szerint, szabadon élhetjük az életünket. Anélkül, hogy mások mondanák meg, mit tegyünk. Hogy úgy élhessünk, mint a madár. Szabadon azt tehesük, amit akarunk. **Közvetlen kapcsolat van tehát a felelősség, az irányítás és a szabadság között**. És közvetlen a kapcsolat e 3 tényező **és a pozitív érzelmek között**. A pozitív érzelmek nagyszerű dolgok. Pozitív érzelmek a boldogság, a szeretet, az öröm, az életöröm, az életerő, a gazdagság, a lelkesedés stb.

Ezzel szemben itt a másik oldalon áll a felelőtlen magatartás. És az hová vezet? Ez az, ami annyira megrázott, amikor felismertem. Ugyanis ez az irányítás hiányához vezet. Felelőtlenségünk mértékének megfelelő arányban veszítjük el az irányítást önmagunk felett. Ami belső énkünk felborulásához, széteséséhez vezet. Továbbá a szabadság hiányához. Mivel többé már nem úgy tekintünk magunkra, mint aki szabadon dönthet

élete irányáról. Sokkal inkább tartjuk magunkat külső erők áldozatának vagy játékszerének. **Az irányítás és szabadság hiánya vezet a negatív érzelmekhez.** Amikor rádöbbsentem erre, és kezdtem megérteni, azt mondtam magamban: „Na jó, de mi van a szüleimmel? Mi van a gyerekkorommal? Mi a helyzet a körülményeimmel? Nincs valami jó állásom. Mi van a barátaimmal, akik gazdagok? Na is az egészségem? Mi van az időjárással és a gazdasági helyzettel?”

Mikor kezdtem ezt megérteni, arra is rájöttem, hogy ezeket félre lehet tenni. Ha legszentebb célunk, leghőbb vágyunk a pozitív érzelmek: a boldogság, az öröm, a szabadság, a lelkesedés stb., akkor abba kell hagynunk a mentetegetőzést.

Nos, Karl Manninger (menindzsör), a nagy pszichoanalitikus néhány évvel ezelőtt a következő igen érdekes dolgot mondta: „A fizikai betegségek mind különbözőek. Különböző baktériumok, vírusok okozzák. De a lelki betegségek mind 1 töről fakadnak.” Egy hosszú spektrumon a kevésbé rossztól a legrosszabbig. Thomas Sag, a pszichiáter pedig Az elmebetegség mítosza című könyvében azt mondja, hogy: „Elmebetegség nem létezik. Pusztán csak a felelőtlenség különböző fokozatai léteznek.” Tehát ha azt állítjuk, hogy a felelősséget nem vállaló ember negatív, akkor azt is mondjuk, hogy a felelőtlen ember szellemileg beteg. Míg a teljes felelősséget vállaló ember szellemileg egészséges.

Hogyan hat ez Önökre? Nos, tudom, hogy amennyire csak lehet, fejlődni akarnak, különben nem vállalnák a részvételt egy ilyen programban. Közvetlen kapcsolat van a munkahelyük eredményességéért folytatott munkában az Önök által vállalt felelősség mértéke és az Önök hatalmának, valamint megbecsülésének mértéke között, amelyet elérhetnek munkájukban most és a jövőben. A felelősséggrafikon tetején helyezkednek el azok az emberek, **akik teljes felelősséget vállalnak**, és akik **magukhoz vonzzák a hatalmat és a lehetőségeket**. A grafikon alján nincs hatalom, csak tehetetlenség. Itt található annak a személynek a példáját, aki semmi felelősséget nem vállal, nem irányítja sorsát. Akire szinte kényszerzubbonyt lehetne húzni, gumiszobába lehetne zárni. Saját és mások biztonsága érdekében. Teljes felelőtlenség az irányítás és a szabadság hiányával. Minden olyan döntésünkkel, amellyel felelősséget vállalunk, felfelé mozgunk a grafikonon. Minden olyan döntésünkkel, mely kifogások eredménye, lefelé mozgunk.

De menjünk most tovább, és beszéljünk a negatív érzelmek és a felelőtlenség kapcsolatáról, hogy még világosabbá váljon az Önök számára! Van egy jó példám. Képzeld el, hogy itt van egy fa! Ez a törzse, és itt a lombja. Ezt a fát úgy hívják, hogy a negatív érzelmek fája. A negatív érzelmek fája hordozza az uralkodó negatív érzelmeket: a félelmet, a kétséget. Sok ember úgy véli, hogy az önmagukban való kételkedés, a legdestruktívabb negatív érzelmek, jobban visszaüt, mint gondolnák. Aztán az utálatot mint negatív érzelmeket. Aztán az irigységet, no és a haragot. És persze a harag testvérét, a bűntudatot. Ezek mind erős negatív érzelmek. Éveken át ezek vezették a listát. Körülbelül 54 negatív érzelmek van, de ezek a legelsőek. Vegyük ezeket a negatív érzelmeket, és tisztázzuk őket! Hozzátehetjük a sajátunkat is, mert persze mindenkinek van egy kedvenc negatív érzelmek, pl. a féltékenység. De lehet pl. az önsajnálattal, az is jó kemény. De ha leszűrjük őket, rájövünk, hogy **az összes negatív érzelmek a haragra vezethető vissza**. Vagy magunkba fojtjuk, és akkor mi leszünk betegek, vagy kiadjuk magunkból, és akkor másokat betegítünk meg. Ez tehát a negatív érzelmek fája. Vessünk egy pillantást a szerkezetére! Ennek a fának is van gyökérrendszere. A gyökérrendszer biztosítja a táplálékot a negatív érzelmek gyümölcseinek és virágainak érleléséhez és

növekedéséhez. Fel kell tennünk a kérdést: Mi ez a táplálék, mi élteti a negatív érzelmeket? Mi a termékenyítő közeg? Mi az, amivel elősegítjük a növekedést, amit a földre szórunk?

2 lényeges dolog van, ami életben tartja a negatív érzelmeket. Az egyik az öngazolás. Az öngazolás, ami egyszerűen azt jelenti, hogy elmondjuk magunknak, vagy akárkinek, aki meghallgat, hogy *miért is érzünk jogosan úgy, ahogyan érzünk*. A másik pedig az ún. azonosulás. Az azonosulás azt jelenti, hogy *a dolgokat magunkra vonatkoztatjuk*. Ezért született a mondás, hogy: „Aki úgy viselkedik, mintha a saját ügyvédje lenne, annak bolond a kliense. Aki úgy tesz, mintha saját orvosa volna, annak meg bolond a betege.” Ez azért van, mert annyira azonosulunk helyzetünkkel – és Önök is így tesznek –, annyira személyesre vesszük, hogy végül érzelmileg is teljesen belebonyolódunk. Úgy gondoljuk, hogy lehetetlen hosszú ideig negatívan viselkedni bármi iránt is, hacsak nem igazoljuk és indokoljuk érzésünket, és nem magyarázzuk meg másoknak. Vagy hacsak nem azonosulunk vele, és nem vesszük személyesre. Pl. ha valaki bejön a parkolóból, és közli: „Valaki nekiment egy parkoló autónak.” Ez nem izgat minket, mert nem érint bennünket. Ha azonban arról van szó, hogy valaki nekiment egy parkoló autónak, mégpedig a mi autónknak, és az illető eltűnt, akkor rettenetesen idegesek leszünk. Ne feledjük azonban, hogy mindig mi választjuk meg a reakcióinkat! Mindjárt visszatérek erre.

Hogyan szabadulhatunk meg az azonosulástól? Hogyan száríthatjuk ki gyökereit a negatív érzelmeink fájának? **Egyetlen módon szabadulhatunk meg a negatív érzelmeinktől: ha nem ítélkezünk**. A Biblia azt mondja: „Ne ítéld, hogy ne ítéltess meg!” És mivel a Biblia – sok egyéb mellett – a filozófia és a metafizika könyve is, az, hogy ne ítéld, azt jelenti, hogy tartózkodjunk az ítélkezéstől. Ahelyett, hogy elítélnénk valakit, mert az illető bűnös, mert elkövetett valamit, maradjunk nyitottak és semlegesek! **Maradjunk semlegesek**, mert ez a kulcs! A semlegesség visszafogja a negatív érzelmeinket. Az egyik fontos ismeretünk a negatív érzelmeinkről éppen az, hogy szikraként pattannak ki. Ha tápláljuk őket, ha gondolunk rájuk, ha azonosulunk velük, ha elkezdünk ítélkezni a helyzetről, ezek egyre nagyobbak lesznek, míg végül betöltik egész lényünket. Ami az azonosulást illeti, a személyünkre vonatkoztatás elkerülésének módja: az ellenazonosítás. **Tárgyasítsuk a problémát!** Maradjunk semlegesek! Tartsuk távol személyünkötől! Létezik a probléma, de nem én vagyok a probléma. Adva van egy nehézség, de a nehézség nem én vagyok. Így tarthatjuk távol magunktól. Egyszerre abba hagyjuk a mentegetőzést és az azonosulást, a személyünkre vonatkoztatást, az érzelmi belebonyolódást. Volt már, hogy valaki megkereste magukat a gondjával, és maguk annyira beleélték magukat az ő problémájába, hogy szinte sajátjuknak tekintették? Aztán az illető elment, megoldotta a gondját, de maguk még mindig ezen rágódtak. Magukra vonatkoztatták, ez az oka.

A negatív érzelmeinktől úgy szabadulhatunk meg – és ez a legfontosabb tudnivaló –, ha elvágjuk a negatív érzelmeink fájának a törzsét. Mert a negatív érzelmeink fájának törzse: a **vádaskodás**. A negatív érzelmeink 99 %-a vádaskodás. Nagyon fontos megérteni, hogy honnan származnak a negatív érzelmeink. **A negatív érzelmeink ugyanis belülről jönnek**. Külső érzelmeinkből nem származhatnak negatív érzelmeink. A negatív érzelmeinket nem emberek vagy különböző helyzetek okozzák. A negatív érzelmeinket az egyes helyzetekre való reagálásunk kelti életre. Mondok egy példát. 2 ember belekerül ugyanabba a helyzetbe: forgalmi dugó, durva pincér, vagy akármi lehet. És az egyik felizgatja magát, feldúlt és mérges lesz. A másik pedig föl sem veszi. Egy másik példa. Ugyanaz az ember 2 különböző

napon. Az egyik nap dühöngeni kezd: lapos az autó kereke. Fél, hogy elkésik, dugóba kerül, ideges lesz, feszült. Másnap sokkal korábban kel, jól megreggelizik a családjával, bőven van ideje, hogy beérjen, és egyáltalán nem izgatja a forgalmi dugó. Mind a két eset azt példázza, hogy a negatív érzelmek nem a helyzetekből adódnak.

Tehát mindig szabadon választhatjuk meg érzelmi életünk minőségét. Tehát mi választjuk az idegeskedést. Meg kell értenünk: **soha nem másokon múlik az, hogy mi mit érzünk.** Senki nem kényszerít arra, hogy idegesek legyünk. Senki nem tesz minket feszültté, senki nem zaklat fel bennünket. Mindig mi magunk döntjük el, hogyan fogunk érezni. És ha nem vigyázunk eléggé, felvesszük azt a negatív szokásunkat, hogy másokat hibáztatunk. A vádaskodás az alapja minden negatív érzelemnek. Ha abbahagyjuk a vádaskodást, kivágtuk a negatív érzelmek fáját. Kivágtuk, elpusztítottuk, és az összes negatív érzelmek is kihal ezzel egy időben. Olyan ez, mintha a negatív érzelmek fája karácsonyfa lenne, rákapcsolva az áramra. És a negatív érzelmek lennének a karácsonyfa fényei. Megfogjuk ezt a dugót, és kirántjuk a konnektorból. Mi történik akkor? Csak annyi történik, hogy a negatív érzelmek, a fények kialszanak. Egy pillanat alatt, egy mozdulatra. És hogyan csináljuk ezt? Úgy, hogy alkalmazzuk a helyettesítés törvényét. Tudjuk, a helyettesítés törvénye szerint a tudat egyszerre csak 1 gondolatot tart. Ez a tudatunkat elfoglaló gondolat határozza meg érzelmi reakcióinkat, a tudatalattink reakcióját. És mivel csak 1 gondolattal tud foglalkozni, egyszerűen ki kell ütnünk a negatív érzelmeket okozó gondolatot, a vádaskodását. És a helyébe kell ültetnünk ezt a gondolatot: „Én vagyok a felelős! Én vagyok a felelős! Én vagyok a felelős!” Ez – kiegészítve azzal, hogy a „Szeretem magam! Én vagyok a felelős4” – a leghatásosabb pozitív állítás önmagunkról. Abban a pillanatban, hogy kimondjuk: „Én vagyok a felelős!”, hirtelen ismét visszakerülünk az irányítói székbe. Ha kimondjuk: „Én vagyok a felelős!”, kezünkbe vesszük sorsunk irányítását. Nem mondhatjuk: „Én vagyok a felelős!”, és közben negatív érzelmekkel élünk, hiszen az egyik kiüti a másikat a tudatunkból. Hadd világítsam meg! Mindannyian voltunk már olyan helyzetben, amely sok bosszúságot okozott. Az ok lehetett egy körülmény vagy egy személy. De akármikor eszünkbe jut, dühösekké leszünk, bármikor eszünkbe jut, idegesek leszünk, vagy zaklatottá válunk. Bármikor, amikor eszünkbe jut az a bizonyos helyzet, semlegesíthetjük, ha azt mondjuk: „Én vagyok a felelős. Én vagyok a felelős.” Ha ez egy kapcsolatot: „Ki kényszerített ebbe a kapcsolatba? Valaki belekényszerített, vagy magamtól mentem bele?” Ez egy munka, egy beruházás, ez egy egészségi probléma? Vállalnunk kell a felelősséget! Nagy különbség van a felelősség vállalása és... Hadd írjam csak ide le: felelősség kontra vád! Felelősség kontra vád. Mi is a vádaskodás? A vád mindig a múltat vet vissza. Hátratekint. A vád a múltat tekint. Afelé, amin már nem lehet változtatni. A felelősség a jövőbe néz. Kérdés: ha vállaljuk a felelősséget, nem magunkat tesszük vádolhatóvá? Nem. Ez azt jelenti, hogy mi felelünk gondolkodásunk minőségéért ettől a perctől fogva. Tétélezzük fel, hogy a parkolóba érve azt látjuk: valaki nekiment az autónknak. 2 választásunk van: méregbe gurulhatunk és üvöltözhetünk, vagy felelősségteljesen viselkedünk: mindent megteszünk, hogy megtaláljuk a tettet. Optimális esetben megőrizzük érettségünket. A felelősség tehát mindig a jövőbe tekint. A felelősség mindig felteszi azt a kérdést egy probléma esetén: „Mi az, amit tehetünk?” Nem az, hogy ki tette, hanem az, hogy mit tehetünk ezután. Hogyan lépünk tovább? Mit tehetünk? Ez a felelős ember 1. kérdése. Nem kezdünk el siránkozni, hanem azt kutatjuk: mi lehet a megoldás? És minden mehet tovább. A felelőtlen ember mindig azt kérdezi: Ki tette? Azzal van elfoglalva, hogy megtudja, ki tette. És minden vádat felhasznál, mégpedig úgy, hogy lehetőleg mindenki megkapja a

maga részét a vádaskodásból. Amitől a probléma persze nem oldódik meg. A kulcs a negatív érzelmek fájának kivágásához egy jó éles balta, amivel kipszűríthatjuk a vádaskodást. Az a nap, amelyen elkezdjük kiiktatni életünkben a vádaskodást, az a felszállás napja. Mert amint elkezdjük kiküszöbölni a vádaskodást és a negatív érzelmeket, hirtelen problémáink nagy része, azoknak a tényezőknek többsége, melyek boldogságunk útjában állnak, eltűnnek. Miért hangsúlyozom annyira a negatív érzelmeket? Nos, hadd világítsam meg ezt Önöknek! Arra jöttem rá, és ez megdöbbentő volt számomra, mert én elköteleztem magam képességeim kibontakoztatása mellett, hogy **fejlődésünk kizárólag attól függ, milyen mértékben tudunk megszabadulni negatív érzelmeinktől**. Nem haladhatunk előre, nem léphetünk tovább arról a pontról, amelyen jelenleg állunk, csak akkor és annyira, amennyire negatív érzelmeinket elhagyjuk. Erről jut eszembe. Más emberekkel, mások által kiváltott helyzetekkel kapcsolatos negatív érzelmeinket illetően nagyon nehéz felelősséget vállalni. Nehéz azt mondani: „Én vagyok a felelős!” Eredetileg. Mert már olyan régóta hibáztatom azt a személyt. Így aztán néha fogcsikorgatva kell mondogatnunk: „Egy pillanat, én vagyok a felelős! Én vagyok a felelős!” De minél gyakrabban elmondjuk: „Én vagyok a felelős! Én vagyok a felelős! Én vagyok a felelős!”, egyre könnyebb és könnyebb lesz. Végül eljutunk arra a pontra, hogy ha eszünkbe jut az a bizonyos személy, semlegesíteni tudjuk a gondolatot. És a helyettesítés törvényével élve azt mondjuk: „Én vagyok a felelős! Én vagyok a felelős!” Van egy szép mondás, amit szintén alkalmazhatunk nehéz emberekkel szemben. Az önbecsülésre vonatkozik, de vonatkozhat a negatív érzelmek kiküszöbölésére is. Valahogy így hangzik: „Bármit mondok vagy teszek, én akkor is értékes és érdemes ember vagyok!” Vagy: „Akármilyen történik, én akkor is értékes és érdemes ember vagyok!” Vagy: „Akárhogyan is alakul ez a helyzet, én akkor is értékes és érdemes ember vagyok!”

Az élet természetes folyamata a következő. Itt van az életút. Gyermekkorunkban nincsenek negatív érzelmeink, de minden negatív érzelmet megtanulunk gyerekkorunkban. A gyereknek meg kell tanulnia azokat a szüleitől. Láttak már negatív csecsemőt? A csecsemők nem lehetnek negatívak. Ők csak nevetnek, boldogok, sírnak, ha éhesek, de a csecsemők nem negatívak. Ahogy azonban növünk, figyeljük a környezetünket, és elkezdjük felépíteni negatív érzelmeinket, amelyeket a hátunkon cipelünk, mint egy zsákot. Ahogy tizenévesek leszünk, a zsák már annyira megtelik, hogy ha összejövünk a barátainkkal, kénytelenek vagyunk kipakolni nekik. Beszámolva arról, milyen szörnyű volt a gyerekkorunk, milyen szemetek a szüleink, milyen szemetek a testvéreink, a tanáraink és mindenki. Amikor felnőtté válunk, mi a jele a felnőtté válásnak a mi társadalmunkban? Egyszerűen az, hogy van egy hatalmas zsákunk, tele negatív érzelmekkel, mert annyit szenvedtünk. És mi történik? Másokkal töltött időnk legnagyobb részében, ha nem vigyázunk, csak a szenvedéseinkről mesélünk. Nem teszünk mást, mint hogy arra használjuk negatív érzelmeink megosztását, hogy megalapozza a kapcsolatot. Azt mondjuk: „Én megmutatom az én negatív érzelmeimet, te meg a tiedet.” Ugyanúgy, mint gyerekkorunkban. És mit csinálunk? Összejövünk, mint az árusok egy keleti bazárban, hogy kiterítsük negatív érzelmeinket. „Nézze ezt a rohadt gyerekkort! Nézze ezt a szörnyű kapcsolatot! Nézze, milyen gazdag a főnököm! Nézze, milyen szemét!” és a többi. Szóval oda-vissza kibeszéljük őket. De mi történik, **amikor negatív érzelmeinkről beszélünk**? Mi a *koncentráció törvénye*? Akármire gondolunk, az megnő. *Akármire gondolunk, az megnő, megerősödik*, és életben marad. A negatív érzelmek egyébként – és ez is fontos felismerés volt tanulmányaim során – nagyon is törékenyek és múlékonyak. Mi lesz velük, ha nem tartjuk életben őket állandó, róluk szóló beszélgetésekkel? Mi lesz

velük? Elhalnak. Igen, a negatív érzelmek elhalnak. Olyan, mint a tűz. Ha oda esik, ahol nincs semmi, vagy ha a szikra oda pattan, ahol nincs éghető anyag, kialszik. A negatív érzelmek, ha nem beszélünk róluk, nem tudjuk életben tartani őket. Ha nem gondolunk rájuk, elhalnak. Tapasztalták már, mi történt akkor, amikor valami miatt valóban idegeskedtek, és állandóan csak azzal foglalkoztak? És aztán hazamentek, és 3-4 órán át teljesen lekötötte magukat az otthonuk. Nem is volt idejük másra gondolni. 3-4 óra múlva szinte megijedtek: „Jó ég, mióta eszembe sem jutott! Megint aggódnom kell miatta!” Mert mi történik? Elalszik, akár a tűz. Elhamvad. Vissza kell térni rá! Beszélni róla, gondolni rá, és aggódni és idegeskedni, hogy újra elfoglalhassa egész gondolatvilágunkat. Hányszor fordul ez elő? Nos, mit tesz az érett felnőtt? Az érett felnőtt leteszi negatív érzelmeit az út szélére, és boldogul az életben. Előbbre lép. Otthagyja a zsákot, nem cipeli magával. Úgy hagyja ott, mint egy nagy halom szemetet a szemétdombon. Csak úgy otthagyja. És ha megkérdezik tőle: „Hogy van?”, azt mondja: „Remekül!” „Hogy van a feleséged?” „Csodásan!” „Hát a kapcsolataid?” „Jobbak nem is lehetnek!” „Hogy van az egészséged?” „Kitűnően vagyok!” Más szóval: ne beszéljünk negatív dolgokról, mert ha negatív dolgokról beszélünk, valósággal tápláljuk azokat, és még inkább bevonjuk életünkbe! Milyen az, akinek gondjai vannak? Ugye, ismernek olyan embert, aki folyton gondban van, és sosem oldja meg a gondjait? Aki állandóan a problémáiról beszél. „Akinek van, annak adassék több! Akinek nincs, attól vétessék el az, amiye van!”

Van itt egy újabb kritikus pont a kapcsolatokra vonatkozóan. Szintén a tanulmányaim során fedeztem fel. Mindannyian átestünk már sok-sok szenvedésen. És az ember könnyen szerelmes lesz a szenvedéseibe. **Az emberek szeretik a szenvedéseket.** Valójában úgy érzik, hogy megfizettek értük. Rágódnak rajtuk. Olyan hosszú ideig éltek együtt velük, hogy... hogy sok ember egyáltalán nem szívesen mond le a szenvedéséről. Nem lehet lebeszélni róla. Azt mondjuk: „Miért nem felejtetted el? Miért nem fordítasz hátat? Miért nem leszel úrrá rajta?” Azt feleli: „Nem tehetem. Tudod, mennyit szenvedtem, milyen sok érzelmet fektettem ebbe a kapcsolatba, munkába, karrierbe stb.?” Emlékszem, hogy ezek, hogy emberek ezrei kerestek fel rossz hangulatuk miatt. Azt mondták: „Már évek óta tart ez a rossz kapcsolat vagy házasság. Kibékültem, boldogtalan vagyok, nem szeretjük egymást, semmi értelme.” Mire én: „Miért nem válnak el?” „De ennyi év után?” A válaszom ez: „Nézzé, az átlagamerikai várható átlagéletkora 75 és 80 év között van. És emelkedik. Mire elérjük a század végét, az átlagéletkor kitolódik 85 vagy 90 évig is. Ez azt jelenti, hogy akárhány éves most, 20, 30, 35, igazából nem számít. Vonja le a 80-ból, és megkapja azoknak az éveknek a számát, amelyeket ebben a helyzetben kell leélnie. És kérdezze meg magától: akar-e még így élni 20, 30, 50 évig?” A válasz, az őszinte válasz csak az lehet: nem, mert a helyzet nem válik jobbá. Az emberek szeretik a szenvedéseiket, és nem válnak meg tőlük. Ezért egy nagyon egyszerű tanácsot gondoltunk ki. Ezt a tanácsot megbeszéltem egy tanácsadó pszichológussal, aki úgy vélte: ez a legegyszerűbb tanács, amit valaha hallott, amivel elláthatjuk a rászorulókat. Ha valaki felkeres, és a problémáiról akar beszélni, mondjunk igent, és **legyünk együttérzők!** Jó dolog meghallgatni az embereket, és hagyjuk is kibeszélni őket! Kivéve azokat, akik másról sem tudnak beszélni, mint a problémáikról. Folyton csak arról. Nagyon gyakran ugyanarról beszélnek, amiről legutóbb. Mondjuk azt: „Igen, értem, amit mond, és nagyon megértem, azonban Ön felel a saját életéért. Ön a felelős. *Mit szándékozik tenni?* Ön a felelős a saját életéért. Mit tesz érte?” A következő fog történni: az illető azt mondja: „Igen, igaza van, felelős vagyok. Változtatnom kell! Tennem kell valamit!” És elmegy, és tesz valamit. Tulajdonképpen, ha eljönnek, és

kiteregetik a problémáikat, mi csak annyit mondunk az embereknek: „Na és, mit gondolsz, mit kéne tennie?” Az illető a beszélgetés idején gondolatait rendezésére használja. Hogy meghozhassa döntését. Elmegy, és nincs szüksége tanácsra. Többségüknek nincs szüksége rá. Van egy régi mondás, miszerint: „Ne aggódj a tanácsadás iránti egyetemes hajlandóság miatt, mert a részvétlenség iránti hajlam hasonlóan egyetemes!” Az embereknek sokszor nem a tanács kell, csak hogy meghallgassák őket. Vannak azonban olyanok, akik semmit nem akarnak tenni a problémájuk ellen. Egyetlen dolgot akarnak: hogy problémájukat ürügyül használhassák arra, hogy beszélgetésre bírjanak bennünket. Ugye, értik ezt? Társadalmunkban igen elterjedt neurotikus hajlam, hogy **társalgás alapjául használják a problémáikat**. „Itt a problémám. Gyertek, beszéljünk róla!” És közben ezt az embert belül egyáltalán nem érdekli a másik vagy a többi fél. Az egyetlen, ami érdekli, az az, hogy meghallgassuk. Megfogalmazhatjuk ezt úgy is, mint egy viccet. Mondjuk, ilyenek ezek az emberek. Ha csak az emberek így néznének ránk mint emberi lényekre, ez itt az arcunk, itt a szemünk, ezek pedig a füleink. Látják? Szóval a 2 szemünk, lehetőleg tágra nyitva és együttérzőn, itt a szánk, lehetőleg zárva, itt pedig a fülünk, lehetőleg jó nagyra nyitva. Ezek az emberek nem is néznek embernek minket. A *mi problémáinkkal nem törődnek*. Csak azzal törődnek, hogy ott ülünk, hallgassuk, és megértően bólogassunk. A tanácsainkra egyáltalán nem tartanak igényt. Fölösleges. Ha ilyen emberrel van dolgunk, könnyen ellenőrizhetjük a kapcsolatot. Kezdjük magunkról beszélni! Mondjuk ezt: „Nagyon örülök, hogy megtiszteltél a problémáiddal. Nekem is van néhány gondom, és veled szeretném megbeszélni ezeket.” Meglátják, az ilyen ember rohan az ajtóhoz. Nézegeti az óráját. Sürgős dolga van, és olyan gyorsan lelép, mint a villám.

Még egy utolsó pont, ami szintén fontos. Az egész témára nézve igen fontos, a kritikus pont, ha úgy tetszik, a következő. Mikor arról kezdünk beszélni, hogy feladjuk negatív érzelmeinket, majdnem mindenki azt mondja: „Egyetértek. Igaz, amit mond. Eltalálta a lényegét. Szándékomban áll feladni negatív érzelmeimet. Felelősséget kívánok vállalni. A kezembe veszem a sorsomat. Ezentúl soha senkit nem fogok vádolni... Kivéve: azt az egyet.” *Mindenkinek van 1 valaki, akitől nem fog megválni. Mindenkinek van 1 kedvenc negatív érzelme, amiért éveken át fizetett, és görcsösen ragaszkodik hozzá.* Hadd mondjam el, miért olyan fontos, hogy feladjuk! Itt egy autó. Képzeld el, hogy ez egy szép Mercedes! Vadonatúj. Egyenesen a gyárból. Csillog-villog. 560SL. 5500 \$-os gyönyörű gépkocsi. Minden szempontból átvizsgált, abszolút tökéletes. Ideadták hibátlanul, illetve egy kis hibával. Ez itt az autó eleje. És itt van egy aprócska probléma. Valamilyen műszaki okból kifolyólag ez a fék blokkolva van. Beülünk a gyönyörű Mercedesbe, amilyenek mi vagyunk. Szép testű, szép szellemű, tele lehetőségekkel, hihetetlen képességekkel. Beülünk a szép Mercedesbe, beindítjuk, rálépünk a gázpedálra, és mi történik? Ha a fék blokkolva van, mi történik az autóval? Bárhogyan nyomjuk a gázt, mi történik az autóval? Az történik, hogy körbeforog. Körbejár, köröz. Forog és köröz, amíg le nem vesszük lábunkat a gázpedálról, és fel nem adjuk. Addig, amíg az első kerék blokkolt, nem jutunk sehová. Rájöttem arra, hogy elég egyetlen egy negatív érzélem, melyet bármilyen oknál fogva nem adunk fel – és ez az ok mindig egy személyes ok, az ok mindig saját énünkkel függ össze –, és az eredmény az, hogy egy helyben maradunk. Forgatjuk a kerekeket, és körben járunk. Egész életünkben. Mindannyian ismerünk olyanokat, akik tehetségesek, vannak lehetőségeik, sokat tanultak és a többi. És életük mégis egy helyben forog. Körbe-körbe. Nem tudnak kilépni belőle. Minden az ölükbe hull, mégis állandóan vannak problémáik. Hogy miért? Majdnem mindig, minden ember pszichoanalízisében és

pszichoterápiájában megfigyelhető blokkolt negatív érzélem. És ez a **blokkolt negatív érzélem**: a **vád**. Van egy valaki, akit még mindig vádolnak valamiért. Van valaki, akit nem akarnak elengedni a horogról, mert az az átkozott elkövetett valamit ellenük. Tudják, miről beszélek. Tudják, hogy miről beszélek, mert mind egy cipőben járunk. Mindannyian emberek vagyunk. Ennek azért van értelme számunkra, mert sajnos hajlunk arra, hogy beleszeressünk szenvedéseinkbe. Hajlunk arra, hogy zsákba gyűjtsük, és azt higgyük, negatív érzelmeink emberi mivoltunk része. Hajlamosak vagyunk rá, hogy másokat tegyünk felelőssé, mert mások bántottak. Pénzbe kerültek nekünk. Mások bántottak minket egy viszonyban. De **a csúcsteljesítmény kulcsa, a boldogság kulcsa, a siker kulcsa a helyettesítési törvény alkalmazása**. Az első pillanatban távolítsuk el azokat a negatív érzelmeket, amelyek feszültséget okozó gondolatainkból támadnak, mondogatván: „Én vagyok a felelős! Én vagyok a felelős! Én vagyok a felelős! Én vagyok a felelős! Én vagyok a felelős! Szeretem magam, és én vagyok a felelős! És rajtam kívül senki sem zavarhatja meg nyugalmamat, mert kizárólag az én kezemben van az érzelmi életem! Én vagyok a felelős!” És Önök mind felelősek.

**„Azon a napon indulsz fel a csúcsra, amelyen teljes felelősséget vállalsz, és felhagysz minden mentegetőzéssel.”** O. J. Simson (ó dszé szimszon)



## Fékjeink kiengedése

(29:18)

Amikor néhány évvel ezelőtt elkezdtem tanulmányozni a negatív érzelmeket, felfedezésem legjelentősebb pontja az volt, hogy nem fejlődhetünk egészségben, boldogságban, szeretetben és lehetőségeinket megvalósítva addig, amíg ragaszkodunk negatív érzelmeink érinthetlenségéhez. A negatív érzelmekek egyetlen jó tulajdonságuk – ha lehet így fogalmazni – az, hogy **a negatív érzelmekek nem állandóak**. Még Freud szerint sem. A negatív érzelmekeknek nincs állandó helye a tudatunkban. Más szóval: olyanok, mint a hivatlan vendégek.

A negatív érzelmekek negatív szokásminták vagy reflexek, amelyek kiiktathatók. És kiiktatásuk 1. lépése az, hogy megértsük, **honnan is származnak**. Hogy megértsük, mik a kiváltó okaik, visszanyúlva kisgyermekkorba, amik elindították a negatív érzelmekek fejlődését, és amik felnőtt korunkra hajlamossá tettek arra, hogy így vagy úgy negatívak legyünk.

Ez elvezet bennünket a kora gyermekkori beállítódáshoz. Ugye, azt mondtuk korábban, hogy **a gátló és kényszerítő negatív szokásminták előidézője a destruktív kritika**. A destruktív kritika, a nagy romboló. A destruktív kritika az emberi belsőt pusztítja alattomosan, a külvilág számára észrevétlenül. Több személyiséget ástak alá, pusztítottak el, több önbecsülés esett áldozatul a destruktív kritika eredményeként, mint amennyit valaha el tudnánk képzelni. A destruktív kritika tehát a nagy gyilkos. Miért olyan rossz ez? Nos, tudjuk, hogy a gyerekeknek csecsemőkorukban növekedésük során elemi szükségük van a szülői szeretetre és elismerésre. Sok pszichiáter és pszichológus véleménye szerint *a felnőttkori szellemi betegségek 1. számú oka a szeretet megvonása vagy a szeretet visszatartása*. Tudjuk, hogy minden értékes személy, mindazok, akik fontosak a gyermek számára, nagy hatással vannak a gyermekre. A **gyermek 6 éves korig... 6 éves korig nem nagyon tud különbséget tenni indokolt és indokolatlan kritika között**. Ez azt jelenti, hogy bármit, amit a szülő vagy az idősebb testvér, vagy egy idősebb rokon, bármit, amit egy nagy tekintélyű, értékes és fontos személy mond a gyerekeknek, azt ő **igaznak fogadja el**. A valóság tényszerű értékelésének fogadja el. Ha a mama azt mondja: „Rossz fiú vagy.”, vagy a papa, hogy: „Lusta vagy.”, vagy ha valaki azt mondja: „Nem vagy megbízható.”, valaki azt mondja: „Hülye vagy.”, vagy hogy: „Ügyetlen vagy és utálatos.” A gyermek nem rendelkezik azzal a képességgel, hogy különbséget tegyen igaz és valótlan állítás között. A gyermek igaznak fogadja el. Számára valóságnak. A kritika a tudat megkerülésével egyenesen a tudatalattiba kerül, ahol elraktározódik. Sok felnőtt még mindig azon negatív információk alapján él, amelyek tudatalattiját beprogramozták gyerekkorában. Na és felnőttfejjel mit mondunk erre? Olyasmit, hogy: „Hát ilyen vagyok.” Vagy: „Mindig is ilyen voltam.” Van, aki így fogalmaz: „Családi vonás. Apánk is ilyen volt, a gyerekei is ilyenek. Vagy az anyánk volt ilyen?” De hát honnan jönnek ezek? Ezek egyike sem lehet családi vonás. Az én gyerekkoromban pl. a szüleim nehéz anyagi helyzetbe kerültek. Ez a válság igen nagy hatással volt rájuk. Ha szóba került, hogy venni kéne valamit, szüleim idegesek lettek, és azt mondták: „Nem engedhetjük meg magunknak. Nincs rá pénzünk. Nem engedhetjük meg.” És megmaradt ez a nincs-mentalitás, a „nem engedhetjük meg magunknak” mentalitás egész életükre. Én meg felnőttem annak ellenére, hogy soha

nem tapasztaltam meg a nélkülözést. És a legtöbb esetben maguk sem tapasztalták meg. 10-20 év után még mindig azt mondjuk: „Nem engedhetem meg, nem engedhetem meg magamnak.” Mert továbbra is úgy élünk, azon kritikus megjegyzések alapján, amelyeket szüleink tettek. Lehet, hogy az Önök apja is azt mondta, amit az enyém: „Te soha nem fejezel be semmit. Sose fejezed be, amit elkezdted. Sose fejezed be, amit elkezdted!” Vagy: „Lusta vagy. Sose fejezed be, amit elkezdted.” Tudják, milyen nehéz volt felnőttkoromban befejezni valamit, amibe belekezdtem? Ahogy közeledtem a feladat végéhez, hirtelen megtorpantam, és ürügyet kerestem arra, hogy késleltessem a befejezést.

A 2. tényező, ami negatív érzelmeket fejleszt bennünk: a... a **szereket hiánya**. Tudjuk, hogy a gyermek személyisége olyan mértékben fejlődik, amilyen minőségű és mennyiségű szeretetet kap anyjától és apjától. 1 az 1-hez az arány a szeretet nagysága és minősége, valamint az egészséges személyiség között. **A szeretet megvonása vagy a szeretet hiánya a kiváltó oka a felnőttkori boldogtalanságnak és negativitásnak**. Azért, hogy a gyermek úgy érezze, valóban szeretik, a szüleinek nagyon tudatosnak kell lenniük. És sajnos sokunknak olyan szülei vannak, akik maguk is a saját szülei áldozatai voltak. Ahogy egy író mondta: „Mindenki áldozat, egy áldozat áldozata.” Mindannyian áldozatok áldozatai vagyunk. Szüleinél mindent megtettek, hogy jól neveljenek minket. De ők maguk is áldozatok áldozatai voltak.

Azért, hogy egy gyermek úgy érezze, szeretik, 3 feltétel megléte szükséges.

Az 1. feltétel az, hogy **a szülők szeressék önmagukat**. Hogy szerethessék Önöket. Ne feledjük, *sose adhatunk több szeretetet másoknak, mint amennyit magunk iránt érzünk*. Ha nem szeretjük magunkat, nem szerethetjük gyermekeinket. Ha egy kicsit szeretjük magunkat, ebből a kicsiből kell adnunk a gyerekeinknek. Ha egy kicsit szeretjük magunkat, de ezt a kicsit mind házastársunknak adjuk, előfordul, hogy még ha akarjuk is, gyerekeinknek nem jut a szeretetből. Szüleinél szeretni akartak bennünket, mégsem tudtak szeretetet adni nekünk. Miért? Mert ők sem kaptak, amikor gyerekek voltak.

A 2. követelmény az, hogy **a szülők szeressék egymást**. Ahhoz, hogy a gyermek önbizalommal telve nőjön fel, érezze, hogy szeretik, hogy biztonságban van, hogy védve van, ahhoz olyan környezetre van szüksége, ahol a szülők szeretik egymást. Semmi nem lehet ijesztőbb egy gyermek számára, mint egy olyan családban élni, ahol a szülők folyton veszekednek, ahol a szülők nem szeretik egymást, ahol feszült a légkör. Mert a gyermek mindig hajlamos arra, hogy áldozattá váljék. Rákiabálnak, ráüvöltenek, és a gyerek azt hiszi, hogy a papa és a mama veszekedésének egyedül ő az oka. Volt egy érdekes kutatás. Mivel sok egyszülős család van manapság, a kutatás kimutatta, hogy ha az egyik szülő elmegy válás vagy különköltözés miatt, a másik szülőnél maradó gyermek meg van győződve arról, hogy a másik szülő azért ment el, mert ő elkövetett valamit. Igen fontos, hogy ha egy házasság vagy kapcsolat véget ér, és az egyik fél eltávozik, az otthon maradó szülő újra és újra elismételje gyerekeinek, hogy a kapcsolat megszakadásának semmi köze sincs a gyerekekhez. Erről csak mi tehetünk. Én és a papa. Vagy én és a mama. A gyerekek nem tehetnek róla. A gyerekek ezt nagyon sokszor el kell ismételni, míg újra biztonságban érzi magát. Mert természetesen a gyerekeknek még mindig jobb, ha 1 szülő szereti, aki szereti, mint hogy 2, akik nem szeretik egymást.

A 3. szükséges feltétel, ha nem áll fenn szeretethiány, az az, hogy **a szülőknek szeretniük kell a gyereket**. A szülőknek szeretniük kell a gyereket. Ez persze magától értetődő, és logikusan is hangzik. Valójában nem az. És a legnehezebb dolog minden

ember számára felnőttfejjel még csak elgondolni is: lehetséges, hogy a szüleink nem szeretnek minket. Nem mintha nem akartak volna. Szeretni akartak minket, az volt a szándékuk, hogy szeressenek bennünket. De egyszerűen azért, mert problémáik voltak egymással, és megoldatlan problémáik saját szüleikkel, és jött a háború, aztán a válság, dolgozniuk kellett, egyéb kötelezettségeik voltak, egyszerűen nem volt idejük ránk. Ez volt a probléma. Szeretni akartak, de nem állt módjukban. Az egyetlen módja, hogy gyermekünk valóban szeressük, ha *a számára elegendő mennyiségű és megfelelő minőségű időt töltünk vele*. Elegendő mennyiségű és megfelelő időt töltünk vele. Napi 10 perc nem elég. A gyerek annyira tartja magát értékesnek, amennyi időt a számára legfontosabb emberek vele eltöltenek. Ha a számára legfontosabb emberek, a szülei csak kis időt töltenek vele, akkor arra a következtetésre jut, hogy ennek oka kizárólag az ő személyében van, hogy valami lényeges nincs rendjén vele, és ezért nem töltenek több időt vele. **A gyerek nem gondolkodik ésszerűen, csak az érzelmeire hallgat.** Azt gondolja: ha a szülő itt van, szeret engem. Ha a szülő nincs velem, akkor nem szeret engem.

Ha 3 feltétel közül 1 vagy több teljesült gyermekkorunkban, a szüleink nem szerették önmagukat, vagy nem szerették egymást, vagy bennünket nem szerettek, mert nem hagytak időt ránk, bár nem szándékosan, akkor meghatározó élményünk a destruktív kritikával összefüggésben az, amit úgy hívnak: **bűntudat**. Nos, mi a bűntudat? A bűntudat azt jelenti, hogy **úgy érezzük, nem érünk túl sokat**. Honnan jön ez az érzés? Amikor *állandóan kritizálnak bennünket* a nekünk legfontosabb emberek, *és közben nem kapjuk meg a számunkra szükséges mennyiségű szeretetet*, úgy érezzük, nem sokat érünk. Úgy érezzük, egyre kevesebbet érünk. A bűntudat érzése pedig elvezet az értéktelenség érzéséhez. Az értéktelenséghez. A bűntudat, az értéktelenség érzése a legsúlyosabb, legalapvetőbb problémája a 20. századnak. Az elmebetegségek fő forrása. Fő forrása a kapcsolatok problémáinak és a pszichoszomatikus betegségeknek is. A társadalmunkat gyötrő problémák fő forrása az értéktelenség mélyen gyökerező érzése, mely rendszerint kifejezést nyer abban a gondolatban vagy magatartásban, hogy nem vagyok elég jó. Nem vagyok elég jó. Nem vagyok elég jó. Beszéltünk már az önbecsülésről és annak fontosságáról. Az önbecsülés azt jelenti: „Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam!” Azok az emberek, akik destruktív kritikában nőttek fel, nemcsak nem szeretik magukat, de úgy érzik, nem jók senkinek és semminek. És sok esetben önutálatról szenvednek. Gyűlölik magukat. Gyűlölik vagy elutasítják önmagukat, ami látható a beszélgetéseikben, és megfigyelhető a kapcsolataikban is. Akik gyűlölik magukat, bár jó kapcsolatokat akarnak másokkal, egyszerűen nem képesek rá. Azok az emberek, akik úgy érzik, semmire sem jók, ezt mindig a felszínre is hozzák. Mindig problémájuk lesz.

Mi a bűntudat fő oka? Valójában **honnan származik a bűntudat?** A bűntudat 3 negatív forrásból ered: *negatív szülők*, *negatív hatások* vagy *negatív vallás*. Egyik a 3 közül. Mind a 3 felhasználja a bűntudatot, de eltérően. A szülők és egyes vallási hatalmak 2 okból. Az egyik a **büntetés**. A bűntudatot megbüntetésünkre használják. Ahogy növekszünk, a legkönnyebb módja annak, hogy megbüntessenek, az, hogy rossz érzést keltenek bennünk. Szüleink úgy keltenek rossz érzést bennünk, hogy *fizikailag vagy szóban bántalmaznak* minket. A büntetés nagyon jó mód arra, hogy elérjük, amit akarunk. Hogy rávegyük az embereket arra, hogy azt tegyék, amit mi akarunk. A bűntudatkeltés alkalmazásának másik oka, ha tudatosan élnek vele, és bizonyos szervezetek tudatosan élnek vele: **az irányítás megszerzése**. Különösen az érzelmi irányításé. Mert ha érzelmileg

irányítunk egy embert, a büntudatkeltéssel manipulálhatjuk viselkedését. Sok szervezet használja a büntudatkeltést az irányítás és befolyásolás eszközeként. Ha érzelmileg elég erősen befolyásolunk egy embert, megszerezhetjük a pénzét, rabolhatjuk az idejét, lekötelezhetjük, kihasználhatjuk erőforrásait stb. Sok szervezet él a büntetéssel, a büntudatkeltéssel. A jótékonykodások, melyeket a tévében hirdetnek, különösen a rokkantakkal kapcsolatosak, gyerekekkel, mozgássérültekkel, a büntudatra építenek. „Maga olyan jól él, érezze magát bűnösnek! Mert ezek az emberek szenvednek. Küldjön tehát pénzt, az enyhíti büntudatát! Egy kis időre, amíg az adakozók között van.” A büntudat tehát általános.

**Miért olyan elterjedt a büntudatkeltés?** Először is azért, mert többé-kevésbé *mindannyian bűnösnek érezzük magunkat*. Másodszor, mert szüleink is élnek a büntudatkeltéssel. Miért alkalmazza anyánk a büntudatkeltést? Mert anyánk a *büntudatkeltéssel remekül tud irányítani minket*. Irányítani tud minket sokszor telefonon is. A szülők élhetnek a büntudatkeltéssel a gyermekeikkel szemben, mert az ő szüleik is a büntudatot használták fel, és az övék is. Mert ez a legkönnyebb. Semmi fizikai erőfeszítés. Elég egy tekintet, egy pillantás, és az hatni fog. Az emberek mindig a legkönnyebbet választják. Figyeljünk oda erre! Gyerekkorunkban a környezetünk is büntudatot ébresztett bennünk. Majdnem mindannyiunkban. Meg kell érteniük, hogy a büntudat olyan, mint egy fertőzés vagy egy negatív érzelmi baktérium, ami befészkel magát pszichénk vagy tudatalattink gyökerébe, és feltámasztja az összes többi negatív érzelmet: haragot, gyűlöletet, irigységet, keserűséget, csalódottságot és félelmet, kétséget és a többi. Létrehozza és irányítja mindet. Igazából úgy tudunk megszabadulni ettől a magtól, ha kiűzzük magunkból és teljesen kiirtjuk. A továbbiakban ezt fogjuk tenni.

Miből állapíthatjuk meg, hogy vajon büntudatban neveltek-e minket? Ezt a büntudat felnőttkori megnyilvánulásának nevezzük. A **büntudat felnőttkori megnyilvánulása**. Megállapíthatjuk, ha ellenőrizzük, mi mindenért érzünk büntudatot.

Az 1. számú megnyilvánulása a büntudatnak, ha **kisebbrendűségi érzésünk van**. A kisebbrendűségi érzés a *megnemfelelés* érzése és a *megnemérdemeltség* érzése. Úgy érezzük, nem érdemljük meg, hogy jó dolgok történjenek velünk. Ha valakit destruktív kritikával neveltek fel, büntudatot keltettek benne, ha később sikereket ér el, nagy erőfeszítések árán, mindig hajlik arra, hogy úgy érezze: nem érdemli meg. Ezt úgy nevezik, hogy félelem a sikertől. A *sikertől való félelem* az oka annak, hogy, hogy azok az emberek, akik értéktelennek tartják magukat, kényelmetlenséget éreznek, ha megtapasztalják a sikert. Igen feszültek, és kényelmetlenül érzik magukat. Ha túl nagy feszültség keletkezik bennük, rászoknak a kábítószerre, elkezdenek inni, önpusztító tevékenységbe kezdenek, és rettenetesen aggódnak amiatt, hogy valaki esetleg majd rajtakapja őket. Valahol ezt olvastam: „Ha olyan jól csinálom mindent, miért érzem magam mégis imposztornak?” Ez az, amit úgy hívnak, hogy imposztor szindróma. Biztosan értek már el sikert valamiben, és az emberek odamentek, és azt mondták: „Öregem, klassz voltál!” És még ha rettenetesen keményen megdolgoztak is érte, úgy érezték, hogy rajtakapták őket. Úgy érezték, mindjárt rá fognak jönni, hogy nem is voltak olyan jók. Az csak szerencse volt. Csak a véletlen műve. Ezt szokták mondani: „Csak véletlen volt. Szerencsém volt. Valójában azt sem tudom, hogy történhetett.” Mindent megtesznek, hogy megszabaduljanak a sikertől. A kisebbrendűségi érzés és az érdemtelen érzése miatt. Legyünk tisztában ezzel!

A büntudat 2. felnőttkori megnyilvánulása: a **destruktív önkritika**. Van egy idézet. Egy költő írja valahol: „Akivel rosszat tesznek, ahhoz a rossz visszatér.” Az egészen kis gyerekek – néha 2-3 évesek – elkezdik szidni magukat. Sértegetik magukat, néha még meg is ütök és fizikailag bántalmazzák magukat, ha túlkritizáljuk őket. Mindig azt mondogatják: „Nem vagyok elég jó.” Vagy: „Nem vagyok nagyon jó.” És megbüntetik magukat. A destruktív önkritika tehát valódi tünete a büntudat és a megnevelés érzésének.

A 3.: ha a büntudat által **könnyen manipulálhatók vagyunk**. Az emberek fel tudják ébreszteni bennünk a büntudatot. Nagyon is könnyen. Ami azt illeti, rájöttünk, hogy kétféle típusú ember van: a **büntudatkeltő** és a **büntudatfogyasztó**. Ezek az emberek valahogy mindig vonzzák egymást. A büntudatkeltő személy a büntudatot ébresztő szülővel azonosítja magát. Míg a büntudatfogyasztó azzal a szülővel azonosul, akinek büntudata volt. A büntudatkeltők és -fogyasztók egymásra találnak, szépen kiegészítik egymást, és együtt felnevelik a büntudatkeltők és -fogyasztók új nemzedékét. Könnyen manipulálhatók vagyunk a büntudattal. Mert már nagyon is hozzászoktunk. Rögzült. A főnökünk büntudatot kelthet bennünk. Még egy légikísérő is felébresztheti büntudatunkat. Nagyon-nagyon vigyázzunk hát!

A büntudat 4. felnőttkori megnyilvánulása az, hogy **használjuk**. A büntudatot és a vádaskodást felhasználjuk. Miért? Nos, azért, mert velünk szemben is felhasználták. Így van rendjén. Tisztességes csere, tisztességes üzlet. Nagylelkűen élünk a büntudatkeltéssel és a váddal. Ez lesz másokkal való kapcsolatunk alapja. Ha valami rosszul megy, lecsapunk rájuk. Rögtön valaki mást hibáztatunk. Probléma esetén körülnézünk, kit lehet hibáztatni érte. Végeztünk egy érdekes kísérletet! Egy rejtett kamera segítségével. Képeztünk egy jókora jégréteget a járdán. Holott nem volt olyan hideg, hogy fagyhatott volna, de mi odafagyasztottuk a jeget. És megfigyeltük, hogyan reagálnak az arra sétáló emberek. Az emberek jöttek, ráléptek a jégfoltra, elvesztették az egyensúlyukat, és megperdültek. Első reakciónk az volt, hogy úgy néztek a hozzájuk legközelebb állókra, mintha fel akarnák falni. Mintha rájuk haragudnának. Kerestek valakit, akit hibáztathattak. Ha 3-4 méteres távolságban nem láttak senkit, akkor visszanyerték az egyensúlyukat, sehol senki, dühösen belerúgtak a földbe, toppantottak és elmentek. *Természetes hajlamunk van arra, hogy ha valami rosszul megy, rögtön keresünk valakit, akit váddal illethetünk.* Különösen, ha gyerekkorunkban állandóan vádoltak minket.

Az 5. megnyilvánulás az, amit úgy neveznek: **áldozati nyelv**. Ugye, emlékeznek még a koncentráció törvényére? Hogy bármire gondolunk, az megnő. Ha az áldozati nyelven beszélünk, életben tartjuk a büntudatot. Megerősítjük, tápláljuk, növesztjük és szaporítjuk. Az áldozati nyelv kifejezése pl. a nem lehet. Nem tehetem, nem lehet. Amikor azt mondjuk: „Nem lehet, nem tehetem, nem lehet.”, *üzenetet küldünk a tudatalattinkba*. A tudatalatti pedig veszi, hogy tanácstalanok, határozatlanok vagyunk. Tehát áldozatok. Amikor tényleg tenni akarunk valamit, a tudatalattink visszajátssza saját vezényszavunkat, és az mondja: „Nem teheted, nem lehet.” A másik vezényszó: muszáj, muszáj. Ismét gyengék vagyunk, nem mi irányítunk. Van még 2 kifejezés az áldozati nyelvben, amire oda kell figyelni. Az egyik az: megpróbálok. Megpróbálok. Bármilyen, megpróbálok. Mit jelent az, hogy megpróbálok? Hadd áruljam el Önöknek! Azt jelenti: „Nem fog sikerülni. És ezt előre megmondom neked, tehát nem hibáztathatsz a kudarcért.” Azt mondjuk: „Igyekszem időben érkezni, megpróbálok. Valószínűleg késni

fogok, de nem szólhatsz egy szót sem, hiszen csak azt mondtam: megpróbálom.” Bármikor, amikor valaki azt mondja: „Megpróbálom.”, előre mentegetőzik a kudarcért. Ha elmegyünk az orvoshoz, aki tüzetesen kivizsgál bennünket, végül szemünkbe néz, és azt mondja: „Nos, Ön szörnyű állapotban van. Legalább 3 műtetre lesz szüksége, de azonnal kórházba kell mennie. Kész csoda, hogy még él.” Mire mi azt mondjuk: „Remélem, jó munkát végez majd!” Ő azt feleli: „Igyekszem.” Mi az, hogy igyekszik? Jobb lesz, ha konzultálok valaki mással is. Vagy az ügyvédnél: mivel valamivel megvádoltak, megkérdezzük az ügyvédet: „Vállalja a védelmemet?” Azt mondja: „Megpróbálom.” Mit mond ő ezzel? Azt mondja: „Nézte, tanulmányoztam az esetet, és bizony nincs sok esély, de azért elvállalom, megpróbálom.” Így próbálnak meg rávenni, hogy előre fizessünk. Van még néhány szó, amit nem használhatunk. De visszatérve a megpróbálomra, mondjuk inkább ezt: megteszem vagy nem teszem meg. Nem pedig: megpróbálom. Az üzleti életben, és az üzleti élet igen-igen aktív, ha felhívunk valakit, hogy erre vagy arra megkérjük, és ő azt mondja: „Megpróbálom péntekre elintézni.”, vagy „Megpróbálom időre megszerezni.”, azonnal tudjuk, hogy le akar rázni. És nincs szándékában bármit is tenni. Ne engedjük meg senkinek a megpróbálom szöveget! Közlje: meg tudja-e csinálni vagy sem, de garanciát akarunk! Ha szükséges, még el is megyünk érte. Ha a válasz: megpróbálom, az azt jelenti, hogy leráznak minket.

A másik szó: a bárcsak. Ahogy mondják: a bárcsak egy kívánság. Vagy egy cél – erőbedobás nélkül. Bárcsak. Mit jelent az, hogy bárcsak? A bárcsak azt jelenti, hogy „Szeretnék elérni valamit, de tudom, hogy nem sikerül.” Ha azt mondjuk: „Bárcsak lefogynék!” Mit jelent ez? Ki nem mondott szavakkal azt, hogy „Tudom: nem fog menni.” És miért nem? Mert mentségeink vannak az anyagcserénkkel, a gyomorsavunkkal kapcsolatban és így tovább. Mindig találunk valami okot, valami mentséget. „Bárcsak leszoknék a cigiről!” „Bárcsak frissebb lennék!” Bárcsak, bárcsak, bárcsak. Mindig, amikor bárcsakokkal kezdünk, *jelzünk a tudatalattinknak*, hogy ez olyasmi, amiről nem tartjuk lehetségesnek, hogy elérjük vagy megszerezzük. A tudatalatti persze ezek után nem tekinti célnak, és nem ad energiát, indítékot, hajtóerőt vagy vágyat a megvalósításhoz. Legyünk nagyon óvatosak az áldozati nyelvvel! Figyeljünk az ilyenekre: igen, de... „Megtenném, igen, de...” Vagy valaki megkér valamire, és azt mondjuk: „Igen, de...” A de szócska egyébként a nagy radír. Ha valaki azt mondja, bizonyosan megnövelhetné a jövedelmét vagy az eredményeit, vagy jobb ember lehetne, vagy boldogabb, vagy lefogyhatna, vagy bármi mást, és erre azt mondjuk: „Igen, de...”, ezzel egyszerűen kiradíroztunk egy sor elhangzott lehetőséget. Azt az üzenetet küldjük a tudatalattinkba, hogy „Nem lehetséges. Ne erőlködj! Ne adj energiát! Ne nyújts segítséget a cél megvalósításához!”

Azokat, akik büntudatban nőttek fel, 5 tulajdonság vagy 5 megnyilvánulás jellemez.

Az 1.: a kisebbségi érzés, alkalmatlanságtudat, és az az érzés, hogy nem érdemlik meg a jó dolgokat. Figyeljünk ezekre!

A 2.: állandóan szidalmazza magát. Destruktív önkritikát gyakorolnak.

A 3.: felhasználják a büntudatot magukkal és másokkal szemben.

A 4.: könnyen irányíthatók a büntudattal.

5.: az áldozati nyelv használata.

**Hogyan szabadulhatunk meg a büntudattól?** (Nem fantasztikus, hogyan tisztul ez a tábla? Nem fantasztikus, hogy megint üres? Van egy varázsfalunk, amit megbillentünk, amikor odaülök arra az asztalra.) Hogyan szabadulhatunk meg a büntudattól? Megszabadulni a büntudattól. Íme a folyamat. Van néhány nagyon fontos lépés.

A legelső, a legfontosabb: **leállítani a destruktív önkritikát.** Állítsuk le a destruktív önkritikát! Más szóval: sose mondjunk destruktív önkritikát önmagunkról! Ne mondjunk! Mi az alapszabály? **A tudatalatti igaznak fogadja el mindazt, amit mondunk.** Mintha parancs lenne. Csak azt kell tennünk, hogy ne mondjunk semmi olyat magunkról, amit nem kívánunk, hogy igaz legyen. Ne mondjuk: „Kövér vagyok.” „Fáradt vagyok.” Ne mondjuk: „Nem tehetem.”, vagy hogy: „Meg kell tennem.” Ne mondjunk semmit, hacsak nem akarjuk, hogy igaz legyen! Minden szót, ami azt követi, hogy én, a tudatalatti parancsként fog elraktározni. Kivéve, amikor azt mondjuk: bárcsak vagy megpróbálom. Hagyjunk fel a destruktív önkritikával! **Mindig pozitívan beszéljünk magunkról:** „Szeretem magam! Szeretem magam! Én megtehetem! Meg fogom tenni! Én döntöttem így.” De soha azt, hogy: „Nem lehet.” és a többi.

2. az: **utasítsuk vissza a büntudattal történő manipulálást!** Ne hagyjuk, hogy büntudatkeltéssel manipuláljanak! Mert minden alkalommal, amikor hagyjuk, hogy büntudatot keltsenek bennünk, na mi történik akkor? Megerősítjük, erősebbé tesszük a büntudat befolyásoló hatását az életünkben. Gyerekkoromban egy olyan családban nőttem fel, amelyre erősen hatott a negatív vallásos szellem. Valójában az anyám, Isten áldja szegényt, igen kemény büntudatban élt, és így a büntudatkeltés mestere lett. Nekem évekbe tellett, míg kihevertem. Elvettem Barbarát, aki szintén ilyen családból jött, így aztán közösen dolgoztuk fel a problémát. Van... van egy gyönyörű válaszuk. Ha valamelyikünk vissza akar térni a régi szokáshoz, azt mondjuk: „Büntudatot akarsz ébreszteni bennem? Büntudatot akarsz ébreszteni bennem? Gyönyörű!” Mondjuk ezt: „Büntudatot akarsz ébreszteni bennem?” és utasítsuk vissza, hogy az emberek a büntudattal manipuláljanak!

A 3.: **utasítsuk vissza a vádaskodást!** És jelentsük be, hogy mi sem fogunk élni veled! Másokkal szemben se használjuk! Hagyjuk a gyerekeinknek is, hogy azt mondják: „Ugye, nem akarsz büntudatot ébreszteni bennem?” Ismételjük állandóan! Néha, ha azt mondjuk erre: „De igen.”, azt felelik: „Nem fog menni. Többé nem fog sikerülni.” A büntudat csak addig működik, amíg nem tudjuk, hogy felhasználhatják velünk szemben.

## (11. MEGBOCSÁTÁS törvénye)

A 4. az, amit úgy nevezünk: a **megbocsátás törvénye.** Az összes közül a legfontosabb, a legkritikusabb pont, az egész szekció lényege. A megbocsátás törvénye azt mondja, hogy **annyira vagyunk lelkileg egészségesek, amennyire képesek vagyunk megbocsátani a minket ért sérelmekért.** A megbocsátásra való képességünk a kulcsa, meghatározója az életben elért sikereinknek. A másoknak való megbocsátás a **büntudat kiiktatásának előfeltétele.** A másoknak megbocsátás és a múlt sérelmeinek elfeledése az egyetlen fontos meghatározó tényezője annak, hogy teljesen szuverén, jól működő felnőttek vagyunk vagy sem. Mert a vádaskodásra és haragtartásra való hajlam gyerekes és patológikus hajlam, ami sok lelki betegségben szenvedő ember jellemzője. A **haragról való lemondás,** a megbocsátás képessége az ismertetőjegye az igazán felnőtt embernek.

Ha ezt igaznak vesszük, 4 típus van, akiknek meg kell bocsátanunk.

Az 1.: a szüleink. Bocsássunk meg a szüleinknek mindenért, amivel valaha is megbántottak! A kutatások kimutatták, hogy legtöbb felnőttkori problémánk abból származik, hogy nem vagyunk hajlandók vagy képesek megbocsátani a szüleinknek valamiért, amivel megbántottak. 100 %-ig bocsássunk meg nekik! Írjuk meg, telefonáljunk, mondjuk meg! Az is elég, ha mi magunk tudjuk, de bocsássunk meg a szüleinknek!

A 2.: bocsássunk meg másoknak! Bocsássunk meg mindenkinek! Mindenkinek, aki valaha is megbántott valamivel! Egyszerűen felejtjük el! Van, aki azt mondja: „Nem tudok megbocsátani azért a szörnyűségért, amit velem tett.” Ne feledjük, hogy a megbocsátás maximálisan önös érdek! Ugyanis a megbocsátásnak a világon semmi köze nincs a másik emberhez. Kizárólag a mi lelki nyugalomunkhoz és lelki integritásunkhoz van köze.

A 3.: bocsássunk meg önmagunknak! Bocsássunk meg minden gonosz, értelmetlen, ostoba, hülye dolgot, amit valaha tettünk! Mert minden ember követett el gonosz, értelmetlen, ostoba, nevetséges dolgokat. De 100 %-ig bocsássunk meg!

És végül, az utolsó ezek közül, ha elkövettünk valamit, és megbántottunk valakit, kérjük bocsánatot tőle! Elképzelhető, hány életet nyomorít meg évről évre az olyan ember, akinek soha sincs elég bátorsága, mersze, lelki ereje, hogy azt mondja: „Nagyon sajnálom.”

Az életben a legfontosabb, hogy felépítsük jellemünket. **A jellem szilárdsága attól függ, mennyire vagyunk képesek számunkra nehéz dolgokra.** Olyan tettekre, amelyekről tudjuk, hogy helyesek. Annak ellenére, hogy nehezek. Különösen, ha érzelmileg nehezek. Az út a büntudat megszüntetéséhez, egy szuverén, sikeres személyiség felépítéséhez a megbocsátáson át vezet. Bocsássunk meg mindazoknak, akikkel kapcsolatban állunk! Korábbi főnökeinknek, barátainknak, akik megbántottak. Felejtjük el a rosszul sikerült döntéseinket, a főnököt, aki kirúgott! Bocsássunk meg szüleinknek! Bocsássunk meg mindenkinek! *Fejlesszünk ki az életünkben egy olyan hozzáállást, amely visszautasítja a haragot mindenkivel szemben!* Ismételgessük újra és újra: „Megbocsátok neki vagy nekik. Mindenért. Megbocsátok neki mindenért. Megbocsátok mindenért.” És felejtjük el!

A negatív érzelmektől való megszabadulás kulcsa az, hogy ne hurcoljunk magunkkal semmiféle negativitást. Ne feledjék: az egy merőben önző cselekedet! Olyan önzők lehetünk, amilyenek akarunk, mert a megbocsátás felszabadít bennünket és a másik embert is. És garancia arra, hogy gyors léptekkel haladjunk képességeink kiteljesítése felé.

„Ahhoz, hogy sikeres legyen, egy nőnek jobbnak kell lennie a munkájában, mint egy férfinak.” Gold A. Mayer (mejr)



## 8. szekció

# A vész elhárítása

(15:01)

Életünk egyik legnagyobb célja az, hogy lelkileg békében éljünk. Csak kevés ember él a lelki nyugalom állapotában, mert ezt nem tartják olyan célnak, amely eléggé fontos. És ha mégis, nem szentelnek elég időt arra, hogy megértsék: mi is áll köztük és a nyugalom között. Korábban beszéltünk az egyik legnagyobb akadályról vagy akadálypárról, melyek a **negatív szokásminták**. A *félelem a kudarctól és a visszautasítástól*. Ezek hatalmas mennyiségű lelki nyugalmat rabolnak el. Beszéltünk a *bűntudatról* is. Az *alkalmatlanság*, az *értéktelenség* és a *megneméremeltség érzéséről*. Ezek is megfosztanak lelki békénktől.

Ebben a szekcióban pedig az utolsó, ha úgy tetszik, kulcselemről beszélek a negatív érzelmekkel kapcsolatban, amit úgy nevezünk: **negatív fantázia**. A negatív fantázia kifejezés abból a széles körű szakirodalomból származik, amelyet a század elején halmoztak fel. Felfedezték, hogy a negatív fantázia olyan valami, amit mi magunk hozunk létre. És ami hatalmas mennyiségű stresszt és depressziót okoz. A negatív fantázia **félelmet ébreszt**. A félelem egyik legjobb meghatározása – amit mostanában hallottam – az, hogy **a képzeletben lezajló tapasztalatok valóságosnak tűnnek**. A fantáziált tapasztalatok valódinak tűnnek. Más szóval: csak olyan tapasztalatok, amelyeket a képzeletünkben, a fantáziánkkal formálunk. És töprengünk rajtuk, és minél többet gondolunk rájuk, annál valóságosabbnak tűnnek. Nekem 3 gyermekem van. És ha megengedem, hogy megnézzenek egy ijesztő filmet, még ha küzdenek is ellene, utána úgy érzik, félelmetes figurák vannak az ágyuk alatt, a szekrényben és mindenütt. Mert a fantáziált tapasztalat valósággá válik. Egyszer a kis Michael (májkl) nem tudott aludni a saját ágyában, mert meg volt győződve, hogy szörnyetegek vannak benne. Mit nevezünk negatív fantáziának? Van rá egy másik szavunk is: az **aggódás**. Az aggódás hosszan tartó félelem, amit a bizonytalanság okoz. Az aggódás a **bizonytalanság okozta hosszan tartó félelem**. Hogy mit jelent ez? Ez azt jelenti, hogy ha meghozunk egy döntést, elúzzuk az aggódást. Néhány éve folyt egy felmérés, amelyben sok ezer nőt és férfit megkérdeztek arról, mi miatt aggódtak ebben az időszakban. Ezeket összegyűjtve megtudták, mi miatt aggódnak az emberek. Az aggodalmak 40 %-a olyasmi volt, ami soha nem történt meg. Ezek az emberek később belátták, hogy olyasmi miatt aggódtak, ami nem következett be. Félték, hogy elkésnek, vagy hogy elvesztik állásukat, vagy hogy rosszul alakul egy randevú vagy egy kapcsolat. Az aggodalmak következő 30 %-a múltbéli dolgokra vonatkozott. Amiken már úgysem lehet változtatni. További 12 % az egészségre vonatkozott. A legtöbb esetben persze indokolatlanul. Azt hitték, van valami komoly bajuk vagy betegségük, ami aztán nem bizonyult igaznak. Az emberek aggodalmainak 10 %-át apróságok tették ki. Pl. lesz-e elég aprója a parkolóórába, vagy hogy a... a szerelme felhívja-e. Szóval hatalmas aggodalmak. Az aggodalmaknak csak 8 %-a volt igazán lényeges dologra vonatkozó. És ennek a 8 %-nak a felét, vagyis 4 %-ot általuk befolyásolhatatlan dolgok okozták. Azon aggódtak, hogy vajon a vörös Kína lerohanja-e Észak-Vietnámot. És ehhez hasonlóan, amivel kapcsolatban az emberek úgysem tehetnek semmit. Végeredményben a felmérés kimutatta, hogy legalább 96 %-a mindannak, ami miatt az emberek aggódnak, az jelentéktelen, sose következik be. Nem érdemes aggódni miatta.

**Honnan ered az aggodás?** Az aggodás az aggodó mentalitásból ered. Ha olyan családban nőttünk fel, amelyben a szülők folyton aggodnak valami miatt, mi is aggodalmaskodók leszünk. Ez egy feltételes reflex. Látjuk, hogy aggodnak, olyanok akarunk lenni, mint ők, mert ők a legfontosabb emberek az életünkben, így hát mi is aggodunk. Láttam olyan 4-5 éves gyerekeket, akik igazi aggodalmaskodók. Összeülnek a többiekkel, és aggodnak, még akkor is, ha nincs miért. Mert a fantáziált tapasztalatok valódinak tűnnek.

Az a feladatunk, hogy **elúzzuk az aggodást**. Szeretnék 2-3 ötletet adni, amit használhatnak.

Az 1., amely mind közt a legnépszerűbb, a következő: **Ma csak a mának élj!** Ma csak a mának élj! Ne aggodj amiatt, mi lesz holnap! Ne aggodj amiatt, mi lesz 1 év múlva vagy 6 hónap múlva! Tégy meg mindent, amit tehetsz ezen a napon! Teddy Roosevelttel azt mondta ezzel kapcsolatban, hogy: „Tedd, amit tudsz, ott, ahol vagy, azzal, amid van, és a többivel ne törődj!” Tedd, amit tudsz, ott, ahol vagy, azzal, amid van, és a többivel ne törődj! Ma csak a mának élj! Azon aggodj, hogy túljuss a mai napon! Ma csak a mával törődj! Ahogy a Biblia mondja: „Hagyjuk a holnapot magának, hiszen elegendő gondot okoz a mai nap!”

Egy másik módja az aggodás leszerelésének, és én magam tömérdek kihívással néztem szembe a pályafutásom során: **Csak a tényekre figyeljünk!** Ez nagyon fontos. Csak a tényekre figyeljünk! Nem a látszólagos tényekre, nem az elképzelt tényekre, nem azokra, amelyek nyilvánvalónak tűnnek, hanem **csak a valódi tényekre**. Áldozunk időt a helyzet vizsgálatára, és találjuk meg az ügyben a valódi tényeket! Rájöttem, hogy a legtöbb aggodalom nyomban elpárolog, amint elég tényre teszünk szert. Ha azt halljuk, hogy valaki tett valamit vagy nem tett meg valamit, üzleti kapcsolataink változásáról vagy magánéletünk változásáról hallunk, derítsük ki, hívjuk fel az illetőt! Szerezzük be a megfelelő és pontos információt, hogy választ kapjunk, és azt tapasztaljuk, hogy a tények megszüntetik az aggodást. A legtöbb aggodalmaskodó ember sokkal szívesebben aggodik, mintsem időt áldozna rá. Megkérdeznék: „Mi is történik valójában?” Kérdezzünk rá, tanulmányozzuk, olvassuk el a szükséges anyagokat, nézzük a tényeket! A legfontosabb követelmény az üzleti siker érdekében – de általában is, az élet bármely területén – az, hogy szerezzük be a szükséges tényeket, hogy válaszaink pontosak legyenek!

A 3. módszer az, amit én aggodalomrombolásnak nevezek. Az **aggodalomrombolás** kifejezés az egyik hallgatónktól származik. Azt mondta, ez az érzés szó szerint megmentette az üzletét és a szellemi épségét. Az összes technika közül a legegyszerűbb. Olyan, mint egy dinamit. 4 lépésből áll.

Tehát az 1. lépés: Ha valami nem hagy nyugodni bennünket, határozzuk meg világosan, írásban! Határozzuk meg világosan, írásban! Ülünk le, szánjunk rá időt, és írjuk le! **Írjuk le pontosan, mi az, ami miatt aggodunk**. Ülünk le, és írjuk le: ez az, ami miatt aggodom! És írjuk le pontosan a helyzetet, úgy, ahogyan látjuk! Az orvostudomány azt állítja, hogy a pontos diagnózis 50 %-a a gyógyulásnak. A pontos diagnózis az írásbeli meghatározás, a gyógyulás 50 %-a. Nagyon fontos, hogy ha néha úgy érezzük, hogy a problémánk túlságosan összetett, egyszerre több problémánk van, ez az, amit úgy nevezünk, hogy csokorhelyzet. 2-3-4 problémánk van egyszerre. Ha írásban világosan meghatározzuk, ki tudjuk írni magunkból. 1, 2, 3, 4. Mert előfordul, hogy sok apróbb probléma egyszerre,

együtt aggaszt bennünket, és néha elég megszüntetnünk az egyiket, és a többi magától elpárolog. Olyan is van, hogy az egyik, a problémacsokor egyike a lényeges, és a többi lényegtelen. Tehát határozzuk meg írásban!

A 2.: ha már világosan meghatároztuk, és ez a kulcs, határozzuk meg a lehető legrosszabb végeredményt! **Határozzuk meg a lehető legrosszabb végeredményt!** Kérdezzük meg magunktól: „Mi a lehetséges legrosszabb dolog, ami a helyzet eredményeként történhet? Mi történne, ha a legrosszabb bekövetkezne?” Határozzuk meg a lehető legrosszabb eredményt! Ekkor érdekes dolog történik. Rájövünk, hogy aggodásunkban aggodalmunkat vagy szorongásunkat nem az esemény okozza. Nem az esemény aggaszt minket. Ami bennünket aggaszt, az egy esemény előérzete. És a pszichológiailag kifejtett ellenállás, vágyakozás, remény, ima, hogy **ne történjen meg.** Ha pszichológiailag meghatározzuk a lehető legrosszabb eredményt, mégpedig írásban, és azt mondjuk, hogy a lehető legrosszabb, ami történhet, az az..., és konkretizáljuk, és leírjuk egy papírra, azt tapasztaljuk, hogy az aggodás eltűnik. Olyan, mintha elpárologna, amint leírtuk a lehető legrosszabb eredményt. **A stressz abból adódik, hogy nem akarunk szembesülni azzal, ami megtörténhet.** Erről később még beszélni fogunk. Ez a **tagadás** pszichológiai jelensége. Megtagadjuk, nem ismerjük el. Pl. van egy beruházásunk. Ami egyre kilátástalanabbá válik. Meg kell mondanunk, mi a legrosszabb, ami a beruházással történhet. A legrosszabb az, hogy rajtavesztünk. Ha kimondjuk, hogy rajtaveszthetünk, hirtelen megszűnik az aggodalmunk, mert tudjuk, hogy megeshet.

A 3. lépés, de hadd térjek vissza az előzőre, a kapcsolatainkat illetően: előfordul, hogy egy kapcsolatunk boldogtalan, és azt kérdezzük: „Mi a legrosszabb, ami megtörténhet?” A legrosszabb, ami megeshet, az, hogy elveszítjük a kapcsolatot. Megszűnik a kapcsolat. Fel kell tennünk a kérdést: „Belepusztulunk ebbe?” „Belepusztulunk a beruházás elvesztésébe? Vagy a munkahely elvesztésébe? Vagy a kapcsolat elvesztésébe?” A válasz természetesen: „Nem.” Minden veszteségből fel tudunk épülni.

A 3. lépés, apropó, sok ember van, aki sejti, hogy rákos betegségben szenved, de nem fordul orvoshoz, mert nem akarja tudni. A **stressz, amit a nem tudás bizonytalansága okoz,** valójában súlyosbítja a betegség lefolyását, és végül, amikor már el kell mennie az orvoshoz, akkor már nem lehet megmenteni. A stressz, amit a szembesüléstől való félelem okoz, távol tartja őket az orvostól, és így a még lehetséges gyógyulástól is.

A 3.: határozzuk el, hogy elfogadjuk a legrosszabbat, ha meg kell történnie! **Határozzuk el a legrosszabb elfogadását, ha meg kell történnie!** Ez nem passzív, és nem végzetes. Mondjuk azt: „Ha semmit nem tehetek, és ennek meg kell történnie, el fogom fogadni.” Van egy mondás, ami így szól: „Ami nem gyógyítható, azt el kell viselni.” Ami nem gyógyítható, azt el kell viselni. Mondjuk ezt: „Jó, ha ez történik, elfogadom, és eszerint cselekszem. Nem fogom hagyni, hogy megtörjön. Nem pusztulok bele.”

A 4. lépés: tegyünk meg mindent, hogy a legrosszabbat elkerüljük! **Azonnal tegyünk lépéseket a legrosszabbnál jobb eredményért!** Mit jelent ez? Ez azt jelenti, elfogadjuk, hogy megtörténhet. És eldöntöttük, hogy eszerint cselekszünk, ha bekövetkezik. De megteszünk mindent, ami tőlünk telik, hogy biztosítsuk: a legrosszabb ne történjen meg! Az üzleti életben ezt minimax megbánás analízisnek nevezik. *Minimalizáljuk a maximális megbánást.* Más szóval: azt kérdezzük: „Mi a legrosszabb, ami történhet, és hogyan csökkenthetem a maximális megbánást?” A minimax technika egy

szenzációs technika, mivel kitisztítja a fejünket. Az egyik legjobb módszer a következő. Tényleg ügyes módszer. Vegyünk egy papírlapot! Hosszában egy vonal, keresztben pedig egy másik. És töltsük ki az oldalt! Erre az oldalra írjuk fel: LRE, elnézést, ide azt írjuk: definíció! Világos meghatározása annak, ami aggaszt bennünket. Erre az oldalra írjuk fel az LRE-t, lehető legrosszabb eredmény. Aztán írjuk ide az 1.-t! Emiatt aggódom: pontosan meghatározom. Aztán ide azt, hogy mi a lehető legrosszabb eredménye. 2-es: emiatt aggódom, 2-es: lehető legrosszabb eredmény stb. Minden alkalommal, amikor ezt elvégzik, a probléma elpárolog. És a legtöbb, persze, nem mind, a legtöbb stressz vagy feszültség megszűnik, fejünk kitisztul, és tiszta fejjel hatékonyabb a gondolkodás.

Nos, az utolsó pont az aggódással és a negatív érzelmekkel kapcsolatos kérdéskörben az, hogy mi az ellenszer. **Mi az aggódás ellenszere?** Na, mit gondolnak? Egyszerűen ez: a **határozott cselekvés**. Az aggódás egyetlen valódi ellenszere a határozott cselekvés. Mindaz, ami hozzásegít ahhoz a ponthoz, ahol határozottan cselekedhetünk, vagy Shakespeare szavával élve: „Fegyverkezz fel a bajok árjával szemben, és ezzel állítsd meg!” Minden, ami hozzásegít minket a határozott cselekvéshez, megszünteti az aggodalmat. Miért? Azért, amit *helyettesítési törvénynek* nevezünk. *Nem foglalkozhatunk egy problémával vagy helyzettel, ha közben határozottan cselekszünk a megoldás érdekében.* Aggódás és megoldás egyszerre nem lehetséges. Az aggódás majdnem mindig akkor lép fel, amikor túl sok időnk van rá. Az aggódás a negatív célkitűzés egyik formája. Emlékeznek a *koncentráció törvényére*? Mindaz, *amire gondolunk, megnő*. Minden alkalommal, amikor aggódunk, voltaképpen mit csinálunk? Azt tapasztaljuk, hogy *gondolkozunk, beszélünk, töprengünk, fantáziálunk éppen arról, amit nem akarunk*. Az *elvárás törvénye* azt mondja, hogy *amit elvárunk, az megvalósul*. „Az, amitől nagyon félttem, megvalósult” – ahogy Jób könyvében áll. A *vonzás törvénye* szerint az *uralkodó gondolatainkkal összhangban lévő embereket és körülményeket vonzzuk az életünkbe*. A következő okból kifolyólag beszélünk annyit az aggodalomról. Vannak emberek, akik soha nem aggódnak semmiért. Ez a módszer egyébként – **a lehető legrosszabb eredmény meghatározásának** a módszere, az aggodalomrombolás – szenzációs módszer a döntéshozatalban is. Ha belekerülünk egy szituációba, és így vagy úgy döntenünk kell felőle, az első kérdés a helyzet felmérése után: „Mi a legrosszabb, ami megtörténhet?” Emlékszem a nagy Paul Getire, aki a világ egyik leggazdagabb embere volt. Azt mondta, hogy ezt a módszert, a lehető legrosszabb lehetőség meghatározását ő mint döntéshozatali módszert alkalmazta minden egyes üzletének lebonyolításában. Mielőtt bármiben döntött volna, megnézte, mi a legrosszabb, ami megtörténhet, és biztosította, hogy az ne történjen meg. Határozzák el most azonnal, hogy kiirtják az aggodalmaskodást! A fantáziált tapasztalatokat, amelyek valódinak tűnnek. Hogy megtörténhetőknek fogadják el a lehető legrosszabb eredményt, és azonnal kezdjék el megtenni mindazt, ami Önöktől telik, hogy határozottan cselekedhessenek! Az aggódást okozó szituációk kiiktatására. Ez a módja annak, hogy végleg kiküszöböljük – legrosszabbként – negatív érzelmeinket.

**„Az ember magával hordozza sikerét vagy kudarcát, amely nem a külső körülmények függvénye.”** Ralf Vald Train

## 9. szekció

# A sikerre való beállítódás

(29:04)

Mindaz, amit elértünk vagy a jövőben elérünk, az agyunkban végbemenő folyamatok eredménye. Ez az egyik legdöbbenetesebb elmélet, amit eddig felfedeztem, amit valaha bárki is felfedezett. Alapvető módon megváltoztathatjuk életünk külső körülményeit belső magatartásunk megváltoztatásával, ahogy William James mondta.

Beszéltünk már a különböző törvényekről. A hit törvényéről, hogy a hit miként befolyásolja a valóságot, és hogy a világot kizárólag olyannak látjuk, amilyennek hinni akarjuk. *A hit alakítja a valóság tényeit.* Amit egy férfi tiszta szívből hisz, vagy amit egy nő tiszta szívből hisz, az úgy is van. Tudjuk azt is, hogy *a megfelelés törvénye szerint külső világunk mindig összhangban van a belső világunkkal.* Ez azt jelenti, hogy a belső világunkban valami mindig megegyezik a külső világunk dolgaival. A nagy Emert Fox azt mondta, amikor a lelki egyenértékről beszélt, hogy külső világunkban mindennek van egy lelki megfelelője. Amit külső világunkban meg akarunk változtatni, annak először a lelki megfelelőjét kell átalakítanunk. A vonzás törvénye azt mondja, hogy *ami állandóan foglalkoztat minket, ami a fejünkben jár, azt magunkhoz vonzzuk.* Hogy uralkodó gondolataink energia-erőteret hoznak létre, ami a számunkra szükséges dolgokat hozzánk vonzza.

A következők miatt említem ezt. Sokakban felmerül: hogyan jutnak jobb álláshoz, jobb kapcsolatokhoz, hogyan szerzik be a megfelelő információkat vagy a megfelelő tudást? Emiatt nem kell nyugtalankodnunk. Csak kristálytisztnak látnunk kell, hogy mit akarunk, és belekerülünk az egyetemes lelki törvények áramlatába. És mindent megkapunk majd, amire szükségünk van. Úgy, ahogyan szükségünk van rá. Akkor, amikor. És pontosan abban a formában.

Emlékeznek rá, hogy az előzőekben már sokat beszéltünk az énképről. Azt mondtuk, hogy az **énkép** a belső hitnek az a halmaza, ami meghatároz mindent, ami velünk történik. Az énkép mindazoknak az információknak a végeredménye, az összegzése, amit valaha magunkról és a külvilágról szereztünk. És amit igaznak hittünk. Mindez az énkép része lesz, és kialakul az ennek megfelelő belső mechanizmus, ami meghatározza azt, hogy mi történik velünk. Ez azt jelenti, hogy minden változás az énképben bekövetkezett változással kezdődik. A változás azzal kezdődik, hogy **új információkat** szerzünk be, amik **megváltoztatják a hitünket.** Csakhogy nincs annál nehezebb, mint a hitet megváltoztatni, mivel a hitünkhöz ragaszkodunk a leginkább. Pedig hajlandóságot kell mutatnunk önkorlátozó hitünk feladására. Hajlandóságot kell mutatnunk rá, hogy őszintén szemléljük hitünket. Emlékeznek rá, amikor az önismeretről beszéltünk. Tegyük fel a kérdést: vajon ezek a hitek minket szolgálnak? Ez az, amit tényleg szeretnék? Valóban ezt akarom én csinálni? Ez a legtöbb, amit elérhetek? Ha megkérdőjelezzük a hitünket, megváltoztatjuk az énképünket.

Az új információk befogadásával egy új énkép alakulhat ki. Ez már egy új fogalom. A valamivé válás pszichológiája. A valamivé válás pszichológiája szerint **mindannyian az állandó és folyamatos változás állapotában vagyunk.** Az énképünk és a hitünk állandóan változik. Pl. amikor gyerekek voltunk, kialakult egy képünk a felnőttek világáról.

Tinédzserkorban már más volt. A 20-as éveinkben megint más kép alakult ki, és ahogy az évek teltek, úgy változott a hitünk és az énképünk, az egész életszemléletünk, a világról alkotott képünk. Tehát benne vagyunk egy folyamatban, a valamivé válás folyamatában. Olyan ez, akár az... az elvetett mag. *Állandóan, megállás nélkül formálódunk, változunk, fejlődünk, de mindig az uralkodó cél irányába. Egyfolytában abba az irányba haladunk, amire éppen akkor a legintenzívebben gondolunk.* Pl. az alkohol vagy a kábítószer rabjairól ugyanúgy elmondható, hogy a saját uralkodó céljuk irányába haladnak szüntelenül. Ők erre gondolnak a legintenzívebben.

Amennyiben gyors fejlődést akarunk elérni, **világos célokkal kell rendelkezünk.** Határozottá kell tennünk őket. Egyfolytában csak arra kell összpontosítanunk, és ki kell tartanunk mellettük. Gyakran találkozunk olyanokkal, akik már fiatalon sikeresek. Ezekről az emberekről mindig kiderül, hogy megszállottak. Már jó hosszú ideje egy bizonyos terület foglalkoztatja őket, kitartóan. Míg ugyanakkor mások lehetnek jóval öregebbek, soha nem értek el eredményeket. Mert semmi sem foglalkoztatta őket intenzíven.

A valamivé válásnak 2 akadálya van.

Az 1.-t úgy hívják, hogy **homeosztázis.** A homeosztázis az állandóság utáni vágy. Ez az emberi lélek természetes vágya, amivel ragaszkodik egy múltbeli állapothoz. Azaz szeretnénk fenntartani egy status quot. Ezek az emberek, akik azt mondják: mindig is így csináltuk, most is így csináljuk és a többi, és a többi. Mindenképpen résen kell lennünk a homeosztázissal, mert elég könnyen előfordulhat, hogy merevvé és rugalmatlanná teszi gondolkodásunkat.

A másik az ún. **pszichoszkerózis.** A pszichoszkerózis nem más, mint a magatartás megmerevedése. Viselkedésünk megmerevedése. A pszichoszkerotikus emberek megrögzült elképzeléseket alakítanak ki. Ezek az elképzelések pedig szigorú hajthatatlansághoz vezetnek. Mindkettő azt eredményezi, hogy megrekedünk a komfortzónában. Tudjuk, hogy az emberi viselkedés természetes tendenciája, hogy egy bizonyos módon elkezdünk csinálni valamit, aztán megrekedünk a komfortzónában. Még akkor is hajlamosak vagyunk itt megrekedni, ha a helyzet nem tesz boldoggá. Ha egyáltalán nem vagyunk megelégedve vele. Legyen az bármilyen kapcsolat vagy munkahelyi szituáció. Küzdenünk kell ez ellen, mert ha a komfortzónában rekedünk, minden rutinná válhat. És azt mondják, hogy a rutin maga a halál, maga a vég. Az megszüntet minden spontaneitást. Egy kitaposott ösvényen haladunk, csakis a megszokott kerékvágásban, ahonnan egyszerűen nem tudunk kikerülni. Óriási veszélyeket rejt ez magában, mert társadalmunkban az emberek nagy többsége – természeténél fogva – hajlamos megrekedni a komfortzónában. Hihetetlen csökönnyességgel ragaszkodik a status quo-jához. Magatartása, viselkedése merevvé válik. Azok, akik belekerülnek ebbe a csapdába, képtelenek kikerülni belőle. Hiába rossz nekik.

Nos, mindez elvezet bennünket ahhoz a **2 meghatározó erőhöz, ami az életünkben történeteket irányítja.**

Az 1.: a szeretet hatalma. A szeretet hatalma formálja, alakítja a személyiségünket és a sorsunkat. A szeretet hatalma azt jelenti, hogy mindent azért csinálunk, hogy szeretetet kapjunk, vagy pótoljuk a szeretet hiányát. A korábbiakban már beszéltünk róla, hogy a gyermek személyiségét a kapott szeretet mennyisége és minősége formálja. És

hogy a felnőttkori konfliktusok a szeretet hiányából erednek, amit nevelkedésünk folyamán szüleink vagy mások nem adtak meg nekünk.

A másik ilyen meghatározó erő: a befolyás hatalma. Ez az, ami egész életünk folyamán hatással van ránk. És az ereje hihetetlenül nagy. Hogy miért van ez így? Mert már születésünk pillanatában, sőt gyakran előfordul, hogy már a születésünk előtt is a befolyás hatalma formál minket. Minden gondolat, ami megfordul a fejünkben, akármi, amit hallunk, amit látunk, érintünk, ízlelünk, szagolunk, a világon minden, ami valami módon hat ránk, befolyással van egész személyiségünkre. Fogalmazhatjuk így: **minden fontos, minden számít.** Különösen felnőttkorban érdekes ez, akkor tudatosítjuk, hogy minden fontos, minden számít! A statisztikák szerint egy amerikai átlagban 20-25 órát tölt el a televízió mellett hetente. Az idősebb állampolgárok naponta körülbelül 7 órát nézik a tévét. Az átlagamerikai gyerek pedig napi 3-4 órát. Ezzel szemben az amerikai nagyvállalatok igazgatói hetente alig 4-5 órát töltenek a televízió mellett. Hadd tegyek fel egy egyszerű kérdést! Mit gondolnak: van-e összefüggés aközött, hogy valaki hány órát néz naponta televíziót, és hogy milyen sikeres az életben? Gondolják, hogy azok az ösztönző hatások, a könyvek, az újságok, a tanfolyamok, az emberek, a tévéműsorok és a többi, amiket olvasunk, nézünk, hallgatunk az évek hosszú folyamán, szóval, mit gondolnak, vajon mindezek befolyással vannak-e a jövőnkre? Engedjék meg, hogy válaszoljak! Minden számít, minden fontos. De fel kell tennünk magunknak egy kérdést. Évekkel ezelőtt megtanultam. A kérdés a következő: „Mit akarok az élettől?” Ha erre a kérdésre határozott választ tudunk adni, akkor körülnézhetünk a világban, és el tudjuk dönteni, hogy mi a jó és mi a rossz nekünk. Mit jelent ez? Egyszerű. Mindaz, ami afelé terel, amit el akarunk érni, az jó. Ugyanakkor mindaz, ami attól eltávolít minket, az rossz. De minden számít.

Van egy jó barátom, aki szinte állandóan fogyókúrát tartott. És érdekes módon gyakran rajtakaptam, hogy süteményt eszik. Néha előfordult, hogy 2 süteményt is bevágott. Egyszer azt mondtam neki: „Azt hittem, hogy fogyókúrázol. Kizárólag gyümölcsöt és zöldségeket eszel. Nem hizlaló dolgokat.” Azt felelte: „Persze.” Erre én: „Na és a sütemény?” Mire ő: „Az nem számít.” Tudják, hányan vannak, akik esténként 3-4 órát ülnek a tévé mellett, a sikerről álmodoznak, és közben csak a képregényeket olvasgatják vagy a sportrovatot, vagy egyáltalán semmit? Esetleg rádiót hallgatnak. Nem használják semmire az idejüket, az agyukat, és közben sikeresek akarnak lenni. Amikor megkérdezem: „Miért pazarolják az idejüket?”, azt felelik: „Az nem számít.” De sajnos, ez nem így van. Az életben minden számít!

Mindez elvezet minket néhány új törvényhez, amiről most szó lesz.

## (12. SZOKÁS törvénye)

Az 1. törvény: a **szokás törvénye**. Ezek is lelki törvények. A szokás törvénye nagyon hasonló a tehetetlenség törvényéhez. E szerint a törvény szerint a nyugalomban lévő test nyugalomban is marad, hacsak nem hat rá egy külső erő, ami mozgásba hozza, és így is tartja addig, amíg egy újabb külső erő nem hat rá, és le nem állítja. A szokás törvénye tehát azt mondja ki, hogy ha a határozott döntéskészség nincs meg bennünk, hogy változtassunk az életünkön, természetes hajlamunk szerint továbbra is megmaradunk az addigi, megszokott úton. Egy időbeosztással foglalkozó szakértő szerint: minél többet foglalkozunk egy dologgal, annál többet hozunk ki önmagunkból. Tehát meg kell tudnunk, mi rejlik bennünk. És fel kell tennünk a kérdést magunknak: mi az, amit

szeretnénk? Továbbra is ugyanazon a bizonytalan úton fogunk haladni, egészen addig, amíg nem teszünk konkrét és határozott lépéseket a változásra.

A következő törvény, amiről szó lesz: az érzelem törvénye. De mielőtt belekezdenénk ennek tárgyalásába, hadd mondjam el, hogy cselekedeteink 95 %-át szokásból csináljuk. *A sikeres és sikertelen emberek között az a különbség, hogy a sikereseknek sikeres szokásaik vannak, a sikerteleneknek pedig sikertelenek.* Vegyünk egy példát! Nyilván mindannyian hallották már azt a mondást: „Ki korán kel, aranyat lel.” Hát igen. Mit gondolnak, miért van az, hogy a legtöbb sikeres ember korán kel fel? Amint nappal van, ők felkelnek. Ez a korai felkelés korai lefekvésre készíteti őket. Mivel az estéket fáradtságuk miatt nem tudnák produktívan kihasználni. Tehát azt látjuk, hogy a sikeres nők és a sikeres férfiak korán kelnek fel és korán fekszenek, vagyis sikeres szokásuk van. Miért van, hogy legtöbbször nem kelnek és nem fekszenek korán? Mert túlságosan lusták. Túlságosan fegyelmetlenek. Nincs olyan céljuk, amit el akarnak érni. Egyszerűen nincsenek sikeres szokásaik. A siker 95 %-át az határozza meg, hogy milyen szokásokat alakítottunk ki. Ha jók a szokásaink, szinte biztos, hogy sikeresek leszünk.

### (13. ÉRZELEM törvénye)

Térjünk vissza az érzelem törvényére! Ez azt mondja ki, hogy minden döntés, amit hozunk, az érzelmen alapul. Szinte már közhely. Gyakran mondogatjuk, hogy az ember 90 %-ban érzelmi, 10 %-ban logikus. Az egyik legnagyobb felfedezés, amit a kutatásaim folyamán tettem, hogy az ember 100 %-ban emocionális. Még csak nem is 99 %-ban. Minden egyes döntés, amit meghozunk, érzelmi döntés. Ha valaki azt mondja, hogy ez a logikus döntés, az azt jelenti, hogy még több érzelmet visz abba a döntésbe. Akkor is, ha az logikusnak hangzik. Az érzelem törvénye szerint minden döntés, amit hozunk, érzelmi döntés. Még azt is kimondja, hogy az erősebb érzelem mindig uralkodik a gyengébb érzelmen. Tehát az erősebb érzelem uralkodik a gyengébb érzelmen. Ha valamelyik érzelem erősebb, akkor az lesz a domináns érzelem, és az határozza meg cselekedeteinket. Minden cselekedetünket az az érzelem határozza meg, ami akkor az uralkodó. Akármilyen lehet az erősebb érzelem. Ha az éppen a félelem, akkor a félelem uralja tetteinket. Ha az a vágy, akkor a vágy uralja cselekedeteinket. *Az a legfontosabb érzelem, ami egyszerre van meg bennünk, és folyton küzd egymással, az a félelem és a vágy.* Állandó küzdelem folyik, ami végigkíséri egész életünket. A félelmek visszatartanak, a vágyak előre löknek. Hogy billentsük ki az egyensúlyt, hogy a vágyaink nyomjanak többet a latba? Ez roppant egyszerű. A koncentráció törvényével. Állandóan arra kell gondolnunk, amit akarunk. Kitartóan és következetesen csakis a vágyainkra összpontosítsuk a figyelmünket! Szinte minden idegszálunkkal erre koncentráljunk! És ahogy korábban mondtuk: félelmünk fokozatosan megszűnik. De bármire gondolunk is, legyen akár az a félelem, akár a vágy, mindegy. Az a legfontosabb, hogy az érzelem törvénye határozza meg tetteinket, és a tetteink határozzák meg az eredményeinket.

### (14. KIFEJEZŐDÉS törvénye)

Ez elvezet minket egy újabb törvényhez. És ez a kifejeződés törvénye. Meg fogják látni, hogy milyen érdekes. A kifejeződés törvénye sok-sok évre nyúlik vissza. Egészen Arisztotelészig. Tőle származik az az idézet, miszerint: „Bármilyen benyomás ér minket, az kifejeződik.” Bármilyen benyomás ér minket, az kifejeződik. Bármilyen benyomás ér minket, az kifejeződik. Nos, mit jelent ez? (Hadd üljek le egy kicsit, amíg letörlik a táblát!) Ez egyszerűen azt jelenti, hogy *minden hatás, benyomás, ami valaha érte a pszichénket,*



bármilyen okból, bárhonnán, bármilyen érzellemmel is vegyült, az az énképünk részévé vált. És mindenképpen kifejezésre jut személyiségünk vagy realitásunk részeként. Ez a törvény valójában azt mondja, hogy a világot énképünkön keresztül látjuk. Vagyis, amit látunk, az a saját világképünk. Soha nem azt hisszük, amit látunk, hanem azt látjuk, amit hiszünk. **Bármilyen hatás ér minket, amit tényként élünk meg vagy igazságként vagy realitásként, az a saját valóságunkban jut kifejezésre.** Azt látjuk tényként, igazságként, valóságként. Ha bizonyos embereket jónak látunk, akkor azokat jónak fogjuk tartani. Ha egy bizonyos politikai párt tagjait bolondnak látjuk, akkor ennek a pártnak a tagjait mind bolondnak tartjuk. Legyenek bármilyen bölcsek vagy intelligensek. Ha úgy hisszük, hogy mindenütt van lehetőség a számunkra, akkor mindenütt találunk is majd lehetőséget. Ha úgy hisszük, hogy a sorsunkat saját magunk irányítjuk, akkor rátalálunk az erre utaló jelekre. Ha úgy hisszük magunkról, hogy befolyásos, népszerű, megbízható, bátor emberek vagyunk, akkor ennek megfelelően viselkedünk, és ilyen visszajelzéseket kapunk a világtól. Nemrégiben olvastam egy roppant érdekes történetet egy fiatalemberről, aki szegény környezetben nőtt fel. Nem volt semmi önbizalma. És akkor egy jövendőmondó meggyőzte őt arról, hogy őbenne született újjá Bonaparte Napóleon. Csodálatos történet, ráadásul igaz is. Aztán lassan ő is hinni kezdett benne, hogy ő az újjászületett Bonaparte Napóleon. Elment a könyvtárba, mindent elolvasott róla, tanulmányozta az életét, és lassan úgy járt, úgy beszélt, úgy viselkedett, mint ő. Hamarosan már úgy gondolkodott, mint Napóleon. Olyan terveket szőtt, amelyeket Napóleon szőtt volna. Bátran, tele önbizalommal viselkedett. Nem volt már bizonytalan. Olyan lett, mint Napóleon. Idővel maga is teljes mértékben meggyőződött róla, hogy ő – aki félénk, bátortalan és visszahúzódó volt – valóban az újjászületett Napóleon. A pályája egyre ívelt felfelé. Egyre magasabb pozíciókba került. Teljesen másképp öltözködött. Jóval magabiztosabban beszélt. És idővel, amikor rájött, hogy a jövendőmondó félrevezette, addigra már rendkívül sikeres, jól menő üzletember lett. Érdekes történet. Tehát bármilyen hatás, ami ér minket, és befogadjuk, az kifejezésre jut.

### (15. MEGFORDÍTHATÓSÁG törvénye)

Ez elvezet minket egy újabb lelki törvényhez. A következő törvény, amivel foglalkozunk: a **megfordíthatóság törvénye**. Amikor először rájöttem erre, olyan izgatott lettem, hogy el akartam zárni. El akartam rejteni mindenki elől. Soha nem hoztam még nyilvánosságra. Ez a legelső alkalom, hogy egyáltalán beszélek róla. A megfordíthatóság törvénye egyszerűen azt mondja: ha egyszer már elértünk egy bizonyos sikerszintet, egy bizonyos egészségi szintet, egy bizonyos minőséget egy kapcsolatban, akkor ez a bizonyos minőség, ez a szint létrehoz egy szubjektív állapotot. Ez a szubjektív állapot egy bizonyos érzelmi állapotot jelent. Hogy megvilágítsam: ha mondjuk díjat nyerünk, akkor nyerőnek fogjuk érezni magunkat. Ha mondjuk beleszeretünk valakibe, szerelmesnek érezzük magunkat. Ha sikert érünk el, sikeresnek érezzük magunkat. **Az objektív körülmények létrehoznak egy szubjektív állapotot**. Vagyis az objektív valóság, illetve a tények hozzák létre a szubjektív, azaz az érzelmi állapotot. Érthető ez valamennyire? Valami történik, amitől jól érezzük magunkat. Megvan az érzés. A megfordíthatóság törvénye a következőket mondja. És ha ezt most megértik, az egész életüket teljesen megváltoztathatja. Az enyémet is megváltoztatta. Arról van szó, hogy **ha mesterségesen létre tudjuk hozni ezt a szubjektív állapotot, az érzést, akkor ez az érzés előidézi, mozgásba hozza a vonzás és a megfelelés törvényét**. Olyan embereket és körülményeket, lehetőségeket hoz az életünkbe, amelyek szükségesek ahhoz, hogy

**megteremtsük a külső körülményeket, amik megfelelnek a szubjektumunknak.** És most jöjjön a módszer! Meg fogják látni, milyen döbbenetesen egyszerű. **Ha arra a dologra gondolnak, amire igazán, tiszta szívből vágnak, képzeljék el, hogy már meg is szereztek!** Képzeljék el, hogy már meg is szereztek! Ez most úgy hangzik, mint valami gyerekjáték. De olyan félelmetes hatása van, hogy meg fognak lepődni, ha egyszer is kipróbálják – a mit melegen ajánlok. Tehát képzeljék el, hunyják be a szemüket, gondoljanak erősen rá, engedjék el magukat, ahogy a legkényelmesebb! Képzeljék el, hogy már megtörtént! Próbálják meg átélni azt az érzést! **Éljék át az érzést!** Mintha már elérték volna a sikert! Mintha az egész múlt időben lenne! Mintha már teljesült volna, mintha már nem kéne tovább küzdeni érte! Az érzést átélték. És **ha újra meg újra elképzelik,** hogy már átélték, **a megfordíthatóság törvénye előidézzi magát az érzést.** Minél gyakrabban és erősebben gondolnak rá. Az érzés ténylegesen megváltoztatja mind a belső, mind a külső körülményeket. Egyre közelebb visz célunkhoz. Célunkat hozzánk közelíti. Az objektív körülmények működésbe lépnek pont a megfelelő helyen és időben. Tulajdonképpen nekünk nincs is semmi dolgunk ezzel a módszerrel. Mindössze csak egyet kell tennünk. Nagyon intenzíven kell gondolnunk az érzésre. Később még beszélünk róla, amikor a lelki programozásról lesz szó.

## **(16. GYAKORLÁS, ISMÉTLÉS, SZOKÁS törvénye)**

A következő a **gyakorlás törvénye**. A gyakorlás törvényét az **ismétlés törvényének** is nevezik. Eszerint, **ha egy bizonyos dolgot újra és újra, egyfolytában, kellő gyakorissággal csinálunk, szokássá válik.** Szeretnének-e Önök pozitív, lelkes személyiségekké válni? Szeretnének-e gazdag és sikeres emberek lenni? Mi az, amit az életben el akarnak érní? Bármí is az, ha megállás nélkül, egyfolytában gyakorolják, ha arra összpontosítják figyelmüket, a végén új szokássá válik. Hogy egy új szokás kialakuljon, 21 nap is elegendő. *Egy új szokás 21 nap alatt kialakul.* De 21 napon keresztül állandóan gyakorolni kell. Nos, ennek a tanfolyamnak, illetve beszélgetéseinknek egyik célja az, hogy megpróbáljuk rávenni Önöket, szeretnénk javasolni, hogy tartsanak egy *21 napos pozitív lelki magatartás* tréninget. A PLM-tréning. 21 napon keresztül meglehetősen nehéz dolguk lesz. Ez lesz talán életük egyik legnehezebb feladata. **Csak arra gondoljanak, amit el akarnak érní,** és arra ne, amit nem akarnak! Arról beszélgessenek, amit szeretnének! Szóba se kerüljön, amit nem szeretnének! 21 napig az álmaik, a képzeletük, a gondolataik, az érzéseik, minden legyen összhangban ezzel a vágygal! És kerüljék, amit nem akarnak! Ez nagyon egyszerű. Nem olyan bonyolult. És mégis, a legnehezebb feladat, amit végrehajtanak. Hogy miért pont 21 napot mondunk? Megvan rá az okunk. 21 napra van szüksége egy tyúknak is, aminek az agya csupán borsónyi, hogy nagy türelemmel üljön a tojásain, hogy kiköltse a kicsinyeit. Úgy gondoltuk, hogy ha egy tyúk ilyen parányi aggyal 21 napig tud ülni a tojásain, anélkül, hogy változást látna, bizakodva, állhatatosan, szóval 21 napig képes rajta ülni, akkor egy felnőttől is elvárható, akinek az agya másfél kilónyit nyom, és közel húszmilliárd agysejtje van, és emlékezőképességével fejében tudja tartani mindazt a tudásmennyiséget, ami eddig ismeretes, akkor talán nem olyan nagy kérés ez számunkra. Ha követi a pozitív lelki magatartás tréninget, 21 napon át erősen koncentráljon! A tréning célja, hogy tökéletesen pozitív emberré váljon. Tökéletesen pozitív emberré. Mert ha tökéletesen pozitív emberré válunk, ha beszélgetéseink, ha a cselekedeteink, ha kapcsolataink pozitívak, személyiségünk tökéletesen pozitív lesz. Ha 21 napon át betartják a gyakorlatokat, meg fogják látni, hogy életük átalakul. Minden megváltozik körülöttünk. Az egészségünk, a kapcsolataink, a munkánk, a lehetőségeink.

Egyszerű, de mégsem könnyű. Ha meg tudják csinálni, ha gyakorolni tudják, akkor új szokássá válik. A megfordíthatóság törvénye, az érzelem törvénye, a szokás törvénye – mindazok a törvények, amikről korábban beszéltünk, működésbe lépnek.

Mi az a 4 dolog, amire feltétlenül szükségünk van?

A legelső: kell, hogy vágyjunk valamire! A vágy minden változás kezdete. A legfontosabb kérdés, amit mindenkinek fel kell tennie magában, hogy: „Mennyire akarja, amit akar?” Mennyire akarjuk, amit akarunk? Egyáltalán akarjuk-e? Tudják, számtalan olyan ember van, aki rengeteg dolgot szeretne. De vajon mennyire akarják? Ha valóban nagyon akarjuk, ha valóban olyan intenzitással és vágygal akarjuk, akkor nincs semmi a világon, ami megakadályozhat. Hallottam egy érdekes történetet. A történet Szókratészről és egy diákjáról szól. Beszélgettek, és a diák azzal fordult mesteréhez: „Én annyira vágyom a tudásra. Mit tehetek azért, hogy még többet tudjak?” Erre Szókratész azt mondta: „A tudás olyan dolog, ami könnyen megszerezhető, ha az ember eléggé akarja.” A diák erre azt válaszolta: „Biztos vagyok benne, hogy nagyon akarom.” Akkor Szókratész karon fogta tanítványát, és azt mondta neki: „Gyere velem a tengerpartra!” És elkezdtek úszni az Égei-tengerben. Mikor megtettek pár métert, Szókratész, aki erős ember volt, hirtelen víz alá nyomta tanítványa fejét. A fiatal ember minden erejével küzdött. Kétségbeesetten próbált a felszínre kerülni, amikor Szókratész elengedte, és megkérdezte: „Mit akartál lent a víz alatt?”, a diák így felelt: „Levegőt. Semmi másra nem tudtam gondolni, csak arra.” Szókratész azt mondta: „Ha a tudást is ilyen intenzitással akarod, ahogyan most az oxigént, akkor meg is szerzed a tudást, amire vágsz.” Amit valóban ekkora intenzitással akarunk, ha valóban vágyunk rá, meg is szerezzük.

A következő, a 2. lépés: a döntés. Utazásaim, tapasztalataim folyamán úgy láttam, hogy minden változás az ember életében akkor történik, ha valami döntést hoz. Azt is tapasztaltam, hogy az emberek többsége hihetetlenül határozatlan. Általában vonakodnak a döntéshozataltól, félnek a választástól. Kimondottan húzódoznak mindenféle kötelezettségvállalástól, és ily módon csak sodródni az életben. Arra ítélik magukat, hogy a véletlen törvénye szerint éljenek. És ez nagy hiba. Tehát a következő lépés, hogy világos, határozott és egyértelmű döntést hozzunk arról: mi az, amit el akarunk érni? És hajlandók is legyünk megfizetni az árát. Michael (májkl) Hern, akinek van egy figyelemre méltó könyve: A végső titok. A szerző sok sikeres pályát tanulmányozott végig, és arra a következtetésre jutott, hogy a siker titka egyszerűen ez: mindent meg kell tennünk, ami elengedhetetlenül szükséges! **Meg kell tennünk mindent, ami a sikerhez szükséges.** Mindent, ami **elengedhetetlenül szükséges.** Ez azt jelenti: ha már döntöttünk, legyünk hajlandók meghozni az áldozatokat! Az a legérdekesebb, hogy nem is kell megtennünk mindent, ami szükséges. Csak hajlandónak kell lennünk rá. Egyértelmű élet-halál kérdésnek kell lennie. 100 %-os elkötelezettséget kell vállalnunk. Ami teljesen megváltoztatja hozzáállásunkat. A legtöbben nem hajlandók elkötelezni magukat. Ha megteszik is, visszakoznak, meghátrálnak. Szeretnének elérni valamit, van céljuk, de nem hajlandók mondjuk továbbtanulni, vagy egyéb áldozatokat meghozni. Nagyon sok olyan szülővel beszéltem, akik óriási áldozatokat hoztak azért, hogy a mama otthon maradhasson kisgyerekével, legalább az első pár évben. Ismerőseik hiába mondták nekik: „Meg vagytok ti örülve! Nem lesz pénzetek, nem tudtok utazni, le lesztek kötve.” Mire azt mondták: „Tudjuk, mégis úgy döntöttünk, hogy megadunk a gyereknek mindent, amit lehet. A biztonságot, az érzelmi alapokat a fejlődéséhez. Ehhez az kell, hogy az anya

otthon maradjon, ezért mi hajlandók vagyunk áldozatokat hozni.” Természetesen mindenkinek el kell döntenie, hogy milyen áldozatokra hajlandó és képes.

A 3. dolog: az elhatározás. Az elhatározás azt jelenti, hogy **a tervünket vasakarattal is keresztülvisszük**. Minden egyes tanulmány, ami a kezemben volt – és gondolhatják, hogy életem folyamán hány órát töltöttem az egyéni és társadalmi siker tanulmányozásával –, szóval mindegyik azt írja, hogy a vasakarat milyen fontos. Hogy **szilárd elhatározással ki kell tartanunk döntésünk mellett**. Ragaszkodnunk kell hozzá akkor is, ha a dolgok rosszra fordulnának, ha akadályokkal találánk szembe magunkat. És ez a vasakarat segít az új szokásminták kialakításában, amik biztosítják a sikert.

És végül: a fegyelem. Ez az egyik kedvenc témám. Nem először beszélek róla ezen a tanfolyamon. Azért, mert a fegyelem a siker legfőbb kulcsa. A fegyelem tehát a siker legfőbb kulcsa. A fegyelem a **hajlandóság, hogy megtegyük, amit meg kell tennünk**. Amikor éppen kell. Akár tetszik, akár nem. Mert ez a legfontosabb, a siker nyitja. Miért vallanak kudarcot az emberek? Nem olyan rejtélyes, nem olyan nagy csoda. Az emberek kudarcának legfőbb oka, hogy nem hajlandók megtenni mindazt, ami szükséges. Nem hajlandók megfizetni az árat. A legtöbben nem is tudják, mit akarnak. Azok, akik tudják, mit akarnak, képtelenek rá, hogy fegyelmezzék magukat. Legközelebb, ha tévét néznek, vagy az autójukban száguldoznak céltalanul, zenét hallgatnak vagy moziban ülnek, tegyék fel maguknak a kérdést, a csodás életre gondolva, mindarra, amit úgy élveznek benne! De gondoljanak arra, mit akarnak! Kérdezzék meg, hogy amit csinálnak, közel visz a célhoz vagy eltávolít! Mert az az igazság, hogy azok a dolgok, amik nem visznek közelebb a célunkhoz, azok eltávolítanak tőle. Mert semmi sem közömbös. Minden a világon számít. Mert sajnos a homokóra homokja gyorsan leperreg. Az idő most is múlik. Egyik jó barátom mondta egyszer: „Az élet nem valaminek a próbája, ami eljön egyszer, hanem maga az élet.” A kérdés, amit mindenképpen fel kell tennünk magunkban, az az, hogy: „Megteszünk-e mindent, ami erőnkől és képességeinkből telik?” Ha végigcsinálják a *21 napos pozitív lelki magatartás* tréninget, ha csakis arra gondolnak, amit akarnak, 21 napon át, ha sikerül kialakítaniuk új szokásokat, azáltal, hogy egyfolytában, szüntelenül gyakorolják, a megfordíthatóság törvényével együtt, és elképzelik magukat olyannak, amilyenek lenni szeretnének, és gyakorolják a kifejezés törvényét, miszerint bármilyen hatás ér minket, az kifejezésre jut, jelentős változást észlelnek majd az életükben. Néha sokkal gyorsabban is, mint ahogy azt el tudják képzelni. Higgyenek nekem, én jól tudom, én kipróbáltam! Mindezt végigcsináltam, amit Önöknek ajánlok. Diákjaim közül is rengetegen végigcsinálták, és az eredmény egészen elképesztő volt. És Önöknek is elképesztő lesz, meglátják. A következő részekben újra szó lesz még ezekről.

**„A haladás mindig kockázattal jár. Nem lehet úszni is, meg száraznak is maradni egyszerre.”** Friedrich (fredrik) Vilko

## Az „én”-fogalom megváltoztatása

(28:56)

Újra megismétlem, hogy a változások fogalmunk megváltoztatásával kezdődnek.

És most vissza kell kanyarodnunk oda, amiről már az előzőekben beszéltünk, az... az *én-fogalom* 3 alkotóeleméhez. Ez a 3 összetevő: az **énideál**, az **énkép** és az **önbecsülés**, azaz mennyire szeretjük magunkat. Ha megengedik, arról szeretnék kicsit bővebben beszélni, amit énideálnak nevezünk. Az **énideál** az az elképzelt személy, amilyenek lenni szeretnénk. Amikor meg akarjuk változtatni személyiségünket, tökéletesíteni akarjuk azt, hogy életünk jobb legyen, hogy a belső és a külső körülményeinken javítsunk, mindenekelőtt ki kell tűznünk magunk elé egy célt. Nos, akkor beszéljünk erről!

Az *én-fogalom* személyiségünk egyik legfontosabb alkotórésze. Az *én-fogalom* mindazoknak a férfi és női tulajdonságoknak a keveréke, amelyekről életünk folyamán olvastunk, tanultunk, amelyeket csodáltunk vagy tiszteletben tartottunk. Ez valamiféle szerepminta a számunkra. Egyfajta belső szerepmódel. És ez a módel úgy működik bennünk, mint egy irányító mechanizmus, ami legbelülről meghatározza szavainkat, tetteinket, gondolatainkat, viselkedésünket és a többi. Személyiségünk tulajdonképpen nem más, mint azoknak a férfi és női tulajdonságoknak az összessége, amiket mindig is csodáltunk. Ha valakiről, akit tisztelünk, csodálunk, elolvastunk egy életrajzi művet, és abból még az is kiderül, hogy mennyire intelligens, jellemes, könyörületes, bátor, vakmerő vagy kitartó, állhatatos, határozott és a többi, tehát ha mindez kiderül róla, és ha már eddig is csodáltuk, tiszteltük, akkor tudatalattinkban, vagyis anélkül, hogy tisztában lennénk vele, minden igyekezetünkkel megpróbálunk olyanok lenni, mint ő. Nos, nagy az eltérés az önmagunkról alkotott kép, vagyis, hogy hol tartunk éppen, és az önbecsülésünk között. Azaz, hogy mennyire szeretjük magunkat. És különbség van az énképünk és az énideál között. A távolság, az eltérés a 2 között, ahogyan látjuk önmagunkat, és amilyenek ideálisan lenni szeretnénk, nagyban befolyásolja önbecsülésünket. Azoknak, akik úgy látják önmagukat, hogy fokozatosan haladnak afelé, amilyenek lenni szeretnének, nagy az önbecsülésük. Azoknak, akiknek óriási, szinte áthidalhatatlan távolság van aközött, ahogy pillanatnyilag látják önmagukat, és aközött, amilyenek lenni szeretnének, kevés az önbecsülésük.

A legfontosabb lépés tehát az **én-fogalom megváltoztatása**. Ez csak úgy sikerül, ha **eldöntjük, hogy milyenek akarunk lenni**. 17-18 évesen, emlékszem, leültem egy jegyzetfüzettel a kezemben, és részletesen leírtam benne, hogy milyen szeretnék majd lenni, ha felnőtt leszek. Oldalakat írtam tele roppant alapossággal, a súlyomtól kezdve a magasságomig, meg arról, hogyan boldogulok majd az emberekkel. És évekkel később, miután már 2-szer körbeutaztam a világot, legalább 80 országban jártam, és a legkülönbözőbb dolgokba vágtam bele, akkor véletlenül megtaláltam a jegyzetfüzetet egy régi táskában. És tudják, mi volt a meglepő? Min csodálkoztam a legjobban? Hogy az évek folyamán valóban olyan emberré váltam, mint amilyen lenni akartam annak idején. Önöknek is javasolom, kezdjék azzal, hogy felteszik maguknak a kérdést, hogy milyenek szeretnének lenni 1 év, 2 év, vagy mondjuk 5 év múlva. Vagy tegyék fel másképpen! Ez talán még jobb kérdés. Mondjanak 3 férfit vagy nőt, élőt vagy halottat, akikre felnéznek!

Akikről valóban úgy érzik, hogy követendő példák lehetnének. Aztán tegyék fel a kérdést: vajon miért csodálják őket? Mitől tisztelik vagy szeretik őket? Milyen tulajdonságaikért? Mitől olyan nagyszerűek? Mivel tudnának azonosulni? Mert ha tisztában vannak vele, és minden erejükkel törekszenek az elérésére, akkor közelednek a céljukhoz. Emlékeznek rá, azt mondtuk: a vágy, a fegyelem, az elhatározás és a döntés a siker kulcsai. Meg a pontos definíció. Világosan meg kell határozni, mit akarunk.

Eszembe jutott egy remek történet. Egy fiatalemberről szól, aki hosszú évek óta egy biztosítótársaságnál dolgozott. Elhatározta, hogy megpróbál javítani kilátástalan helyzetén. Körülnézett az irodában, ahol másokkal együtt biztosítási kötvényeket árult jó ideje. A pályája nem ívelt felfelé. Feltette magának a kérdést: „Ki az, akit tisztelik? Kihez szeretnék hasonlítani? Ki legyen az én ideálom?” És elhatározta, hogy olyan lesz, mint a cég vezető ügynöke. Attól fogva mást sem tett, csak kitartóan figyelte a cég legelső ügynökét. Állandóan rá gondolt és arra, hogy mit csinál. Beszélgetett vele, mindenben kikérte a tanácsát. És az elkövetkező években, ezt a módszert követve, vagyis hogy az ideáljának tartott embert utánozta, egyre jobban hasonlított rá. Úgy öltözködött, úgy járt, úgy beszélgetett, úgy dolgozott, ahogy ő. Mindenben rá hasonlított, és idővel ő lett a cég vezető ügynöke. Hamarosan az összes környékbeli cégé. Később pedig az ország biztosítótársaságainak vezető ügynöke, a legvégén ő lett az ország legnagyobb biztosítótársaságának az alelnöke. Csupán mert választott magának egy ideált. És törekedett rá, hogy olyan legyen.

Nos, vegyük sorra az állomásokat!

Az 1. lépés, ahogy már mondtuk, az **énideál megváltoztatása**. Ahhoz, hogy más emberekké váljunk, elsősorban az kell, hogy **a változást mi magunk is feltétlenül akarjuk**. Kívánatosnak tartjuk. És szükségesnek. Azaz: mindenképpen be kell látnunk, mielőtt rászánnánk magunkat, hogy ez a saját érdekünk. Annak, hogy jövőbeli céljainkat elérjük, hogy boldoguljunk az életben, elengedhetetlen feltétele, hogy ez a változás megtörténjen. Engedjék meg, hogy hozzak erre egy példát! Egy kiváló üzletembert választott meg elnökének egy nagyvállalat. Műszaki beállítottságú volt, jó eszű, de az emberekhez nem értett. Őt magát is nagyon aggasztotta személyiségének ez a vonása. Hogy nem tud bánni az emberekkel. Próbálta elkerülni a konfliktusokat. De felismerte, hogy énideáljának megváltoztatása, kommunikációkészségének nagymértékű fejlesztése elengedhetetlen a sikerhez. Fogta magát, és beiratkozott egy olyan tanfolyamra, ami az emberi kommunikációval foglalkozott. 2 évig járt előadásokra. Sokat olvasott. És a végén az emberi kommunikáció szakembere lett. És a saját vállalatán belül tanfolyamot szervezett. Hogy a saját embereit megtanítsa az emberi kommunikáció szabályaira és törvényeire. Sikert ért el erre a szintre. Egyszerűen rájött arra: az, hogy bánni tudjon az emberekkel, mind a saját, mind a vállalat jövője szempontjából szükséges és kívánatos. Ezek után kitűzött maga elé egy célt, egy ideált, amit el kell érnie. 2 évig keményen küzdött, hogy ezt megvalósítsa. Személyisége kiteljesedett. Kiegyensúlyozatlan, félszeg, merev, zárkózott személyiségből sokoldalú, mindenre nyitott ember lett. Feladatát kiválóan ellátta. A nagy vezetők, a kimagasló eredményeket elérő nők és férfiak mindig hajlandók olyan erőfeszítéseket tenni, amik meg hozzák a kívánt változásokat.

A következő állomás, vagyis a 2. lépés énideálunk megváltoztatásában, az az, hogy **olyannak képzeljük el magunkat, amilyenek ideális állapotban lennénk**. Úgy gondoljunk magunkra, mint az ideálunkra! Ha pl. azt szeretnénk elérni, hogy az emberekkel minél

jobb kapcsolatot alakítsunk ki, akkor próbáljuk elképzelni, hogy mi vagyunk az emberi kapcsolatok szakértői! Mondjuk, valami nagyon egyszerű dolgot akarunk elérni. A legtöbb ember azt vallja magáról, hogy a legnagyobb hibája az, hogy türelmetlen, nem elég toleráns, túl könnyen méregbe gurul és a többi. A legjobb talán, ha a legegyszerűbb dologgal kezdjük. Ha egy egyszerűbb dolgon változtatni tudunk, az azt bizonyítja, hogy a nehezebbre is képesek vagyunk. Szóval, tegyük fel, hogy egy kicsit hajlamosak vagyunk a türelmetlenségre vagy az ingerültségre! Ha fáradtak vagyunk, veszekszünk a gyerekünkkel vagy a házastársunkkal egy nehéz nap után. Tehát azt javaslom, próbáljuk meg. Képzeld el magunkat, mintha türelmes, kedves, szeretetteljes, toleráns emberek lennénk! Gondoljunk azokra a helyzetekre, ahol általában dühösek vagy ingerlékenyek lennénk! És képzeld el, amint ugyanebben a helyzetben higgadtak vagyunk, elengedettek, türelmesek, szóval nyugodtak! Képzeld el, hogy ideálisan viselkedünk! Gondoljunk el, hogy ki az, akinek ilyen egyénisége van! Lehet bárki: egy televíziós személyiség, lehet Bill Crosby, ha tetszik, vagy lehet olyan, akit a sportteljesítményéért csodálunk, vagy akinek az életrajzát olvastuk. Nem ez számít. Csak képzeld el, hogy ez a személy hogyan viselkedne ugyanebben a helyzetben! A keresztények közül sokan csinálják, ha valamilyen próbára tévő, nehéz helyzetbe kerülnek, hogy felteszik magukban a kérdést: „Vajon Jézus mit tenne ebben a nehéz helyzetben? Vajon hogy bána Jézus egy ilyen nehéz természetű emberrel? Vajon hogy cselekedne Jézus, mit tenne az én helyzetemben?” És ez, függetlenül attól, hogy ki miben hisz, egy bizonyos szerepmintát ad, amit követhetünk. Manapság a nagyvárosokban felnövő fiatalok egyik legnagyobb tragédiája éppen az, hogy a szerepminták, amiket látnak, nem követhetők. A nagyvárosok sikeres emberei többnyire nem tiszteletreméltóak. Általában nem dolgoznak keményen, nem élnek békés családi életet. Nagyon sokan bűncselekményekkel jutnak óriási vagyonhoz. Tehát a szerepminta, amit választunk, döntő hatással van személyiségünkre. Képzeld el magunkat olyannak, amilyenek lenni szeretnénk! Amilyenek lenni szeretnénk. Legyen ez a kiindulópont! Tudjuk már, hogy a kifejezés törvénye szerint minden, ami hat ránk, az kifejezésre jut. Tehát, ha követjük ezt a módszert, rájövünk, hogy olyan ez, mintha személyiségünk alakulását megfordítanánk. Más emberré válunk.

A következő, a 3. lépés ebben a folyamatban: a **vizualizáció**. A **felidézés**. Mit jelent ez? Rengeteg könyvet írtak már róla. Az emberi képességek közül talán az a leghatékonyabb, hogy agyunkban fel tudunk idézni tiszta, világos képeket. A tudatalattiban, ahol az összes programozás folyik, ezek a képek aktivizálódnak. Érzelmekkel keveredve. Tehát tiszta, világos képeket idézünk fel. Elképzeljük azt a személyt, amilyenek lenni szeretnénk. Lehunyjuk a szemünket, és arra a személyre gondolunk, akihez hasonlítani szeretnénk. **A tudatalatti nem tesz különbséget a valódi tapasztalat – vagyis ami ténylegesen történik velünk – és aközött a kép között, amit agyunkban elképzelünk**. A vizualizáció módszerét, a tiszta, világos képek felidézését össze kell kapcsolnunk a gyakorlás, azaz az ismétlés törvényével. Ez azt jelenti, hogy **újra és újra el kell ismételnünk magunkban**. Képzeld el pl. azt, hogy kiváló szónokok szeretnénk lenni! Egy ilyen egyszerű dolgot. Tegyük fel, hogy ez itt Ön! Ez itt a szeme, és ez itt a tudata. Ez pedig a tudatalattija. Tehát, mondjuk, kiváló szónok szeretne lenni. Képzeld el, hogy elmegy valahová, ahol beszédet tart! És pozitív visszajelzéseket kap, az emberek meg is tapsolják. Ha ezt újra és újra megismétli, bármennyire fél is attól, hogy a nyilvánosság előtt beszéljen, ha ez az élmény többször ismétlődik, az emlékek elraktározódnak az agyában, akkor fokozatosan megszűnik a félelme a szónoklással kapcsolatban. Azért hoztam fel a szónoklást példának, mert az amerikai lakosság

körülbelül 50 %-a inkább meghalna, mint hogy a nyilvánosság előtt beszéljen. Jobban félnek tőle, mint a haláltól. Társadalmunkban ez az egyik legnagyobb félelem. Mindazonáltal nincs olyan gyerek, aki így születik. Aki ezzel a félelemmel jött volna a világra. Sőt tulajdonképpen mindannyian legelső nyilvános beszédünket anyaszült meztelenül tartottuk, fejfelé, idegenek előtt. Még ha nem is emlékszünk erre az élményre. Ha azonban egy sor olyan külső tapasztalatunk van, ami pozitív, és úgy is raktározódik el bennünk, mint valamiféle pozitív visszajelzés, azaz sikerélmény, akkor hiába félünk olyan rettenetesen a nyilvánosság előtti szónoklattól. S ennek számtalan, különböző oka lehet. Ha agyunk képernyőjén kezdünk olyan képsorokat vetíteni – itt található ez a vetítő –, tehát olyan képsorokat vetítünk magunkról, amint nagy sikerrel beszédet tartunk a nyilvánosság előtt: könyveket kezdünk olvasni emberekről, akik nagyhatású beszédek tartanak. Sikeres szónokokról, akik leírják, milyen idegesek voltak közben. Tanfolyamokra járhatunk, ahol megtanuljuk, hogyan kell előkészíteni, felépíteni és elmondani egy beszédet. És újra meg újra el kell képzelniük magukban, hogy képesek ezt megtenni. Aztán ezt az agyuk képernyőjén vetített képet a tudatalatti mint valóságos tapasztalatot fogadja el, ha elég élénken képzeljük el. És ez a nyitja. A kép élénksége, életszerűsége. Minél élénkebben, világosabban látjuk magunk előtt a képet, minél gyakrabban, minél több érzelmet vegyítünk bele, és minél hosszabban vizualizáljuk, annál nagyobb hatást gyakorol majd a tudatalattira.

Tehát arról van szó, hogy legalább 50, de gyakran még nagyobb %-os sikert tudunk elérni – nemcsak a szónoklás terén, de szinte bármiben – a vizualizálással, a képek ismételt vetítésével. Nem véletlenül hoztam fel példának a nyilvánosság előtti szónoklást. A legtöbben félnek tőle. Rájöttem, hogy ha ezt a módszert alkalmazni tudjuk arra, hogy az egyik legnagyobb félelmünket megszüntessük, ami sok mindentől visszatart minket az életben, akkor ezzel örökre bebizonyítjuk magunknak, hogy kétségeinket bármilyen téren le tudjuk győzni. És véghez is tudjuk vinni, amit célul tűztünk ki. Nagyon sok embernek tanácsoltam már a következőket: ha fél a nyilvánosság előtti szerepléstől vagy valami mástól, ezt csak példaként említem, határozza el, hogy megszabadul tőle! Ennek 2 módja van: a felköszöntő emberek. Beválik ez a módszer? Biztosíthatom Önöket, hogy igen. Ez a szervezet 1923-ban alakult. Önkéntes szervezetként hozták létre. Nők és férfiak gyűltek össze kis csoportokban. Hetenként találkoztak. Együtt reggeliztek, ebédeltek, vacsoráztak. Valaki mindig lehetőséget kapott a beszédre. Azok, akik úgy féltek a nyilvános beszédetől, hogy még egy telefonfülkében sem mertek megszólalni, miután 10-15 héten át részt vettek ezeken a találkozókon, képesek voltak rá, hogy 3 perces rögtönzött beszédet tartsanak egy vadidegen közönség előtt. Tehát a módszer bevált. Hogy miért? Mert akárhányszor beszédet tartott valaki, pozitív visszajelzést kapott. Korrigálták, tanácsot adtak, megtapsolták, segítséget kapott. És a végén a tudatalattijukba egy sor pozitív jelzés épül be, ami azt sugallja, hogy tulajdonképpen közönség előtt beszélni nem is nehéz. Ha sikeres üzletemberek akarunk lenni, ha sikeres vezetők akarunk lenni, ha sikeresen akarjuk nevelni gyerekeinket, ha sikeresen akarunk kontaktust teremteni, mindössze annyit kell tennünk, hogy megállás nélkül gyakoroljuk, és gondolatban is újra meg újra elismételjük, egészen addig, amíg rá nem jövünk, hogy a dologgal kapcsolatban a félelemszintünk fokozatosan csökken. Az önbizalmunk viszont nő. A másik dolog, amit tehetünk, ha szónoki képességeinket fejleszteni akarjuk, ha elmegyünk a Délkármegira. A Délkármegi egy nagyszerű tanfolyam. Úgy is hívják: szónokképző tanfolyam. És valóban sokat segít abban, hogy ezt a képességünket kifejlesszük. Minden héten 1-szer



lehetőséget kapunk rá, hogy közönség előtt beszéljünk. Azt mondtuk, a vizualizáció nagyon fontos.

A következő: a **megerősítés**. A megerősítés módszerével a lehetőségeink határtalanok. Ezek a szavak, a megerősítés szavai, talán a legnagyobb hatást tudják elérni. Ez tulajdonképpen 3 dologon alapul. Amelyek segítségével tudat alatt átprogramozhatjuk magunkat. **A megerősítés határozott, pozitív, magabiztos állítás, amit mi mondunk magunkról magunknak, és elhisszük.**

A 3 dolog közül, amin alapul, a legelső az, hogy személyes. Minden egyes állítást, amit magunkról mondunk, egyes szám első személyben kell megfogalmaznunk. Én. Így kell mondanunk: „Én szeretem magam! Én szeretem magam! Én szeretem magam!” Ha azt mondom: „Én szeretem magam!”, ez közvetlenül eljut a tudatalattihoz. Minden egyes parancs, ami én-nel kezdődik, megnyitja a tudatalattit, és azt mondja: „Értékes információ érkezik! Figyelem, felkészülni!”

A következő: a pozitív megfogalmazás. Minden megerősítést, minden állítást kizárólag pozitívan fogalmazzunk meg, mert **a tudatalatti kiszűri, kiveti a negatívumot!** És csak a pozitív kijelentéseket, állításokat fogadja be. Ha pl. le akarunk szokni a dohányzásról, ne azt mondjuk, hogy: „Többé nem dohányzom.” Sokkal jobb, ha azt mondjuk helyette, hogy: „Én egy nemdohányzó vagyok.” Én egy nemdohányzó vagyok. Ezek a szavak: „én vagyok”, a lelki programozás leghatékonyabb szavai. Ha ugyanis azt mondom: „én vagyok”, azt kizárólag csak én mondhatom magamról. Az egész világon rajtunk kívül senki se mondhatja ezt ránk vonatkoztatva, és a tudatalatti ezt felismeri. Ha azt mondjuk: „Felelős vagyok! Felelős vagyok!”, szintén érezni lehet, hogyan hatnak ezek a szavak. Milyen módon befolyásolják a tudatalattinkat? Érezni a szavakat: „Felelős vagyok!”, és érezni a hatásukat az érzelmeinkre.

A 3. dolog az, hogy jelen időben kell fogalmazni. Ne azt mondjuk: „Le fogok fogyni.” „Majd leszokom a dohányzásról.” „Majd szerzek egy jó állást.” Hanem hogy: „Van egy jó állásom!” „Jelenleg X kiló a súlyom!” „Jelenleg X \$-t keresek!” Jelenleg X \$-t keresek! Bármi történik is velünk, lényeg az, hogy mindig tegyük jelen időbe! Mert **a tudatalatti csak a jelen idejű állításokat hajlandó befogadni**. Rendkívül fontos, hogy amikor átprogramozzuk a tudatalattinkat, hogy amikor vizualizálunk valamit, hogy amikor állítunk valamit, hogy amikor magunkra gondolunk, hogy milyenek szeretnénk lenni, az mindig jelen időben legyen. Ugyanis **a tudatalatti mindent szó szerint értelmez!**

Az állításokat megfogalmazzuk, mert minden cél eléréséhez meg kell fogalmazni az állításokat. „X \$-t keresek! X kiló a súlyom jelenleg! Én egy kedves, szeretetreméltó ember vagyok! Én egy fegyelmezett, szorgalmas ember vagyok! Jól vezetek! Igényes vagyok! Pontos vagyok! Szeretem magam! Fegyelmezett ember vagyok! Istenien érzem magam! Boldog vagyok! Egészséges vagyok! Tele vagyok energiával!” Ezek érdekes állítások. És ha újra meg újra elismételjük őket: „Egészséges vagyok! Tele vagyok energiával! Egészséges vagyok! Tele vagyok energiával!”, akkor kialakul az ellenálló-képességünk a megfázással, influenzával szemben. Később még beszélünk erről. De nagyon gyakran azért betegszünk meg, mert elhatározzuk, hogy betegek leszünk. Vagy hagyjuk rábeszélni testünket és lelkünket. Pedig ki tudjuk úzni szervezetünkben a megfázást. Ha újra és újra ismétljük magunkban az állítást: „Egészséges vagyok! Egészséges ember vagyok! Én erős ember vagyok! Istenien érzem magam! Csodásan érzem magam!” Gyakoroljuk hát a vizualizálást és a megerősítést! Hunyjuk be a

szemünket, képzeljük el, hogy már rendelkezünk azokkal a tulajdonságokkal, amiket el akarunk érni! Beszéljünk is úgy, mintha már rendelkeznénk ezekkel a tulajdonságokkal! Ami az érzelmeket illeti, ahogy már mondtuk, képzeljük el azt az érzést, ami ezzel a képpel együtt jár! Képzeljük el azt az érzést, ami a szavakkal együtt jár! Ne így mondjuk: „Szeretem magam.”, hanem így: „Én szeretem magam! Én szeretem magam! Én szeretem magam!” Amikor azt mondjuk: felelős vagyok, ne így mondjuk: „Felelős vagyok.”, hanem így: „Felelős vagyok! Felelős vagyok!” Vagyis más szóval: mobilizáljuk, **vegyítsük érzelmekkel!** Vessük be a tudatalattiba, mint egy detonátort! És meglátjuk, személyiségünkre és érzelmeinkre tett hatása óriási lesz.

Nos, visszatérve a megerősítésekre, azt javaslom, hogy használjunk kis kártyákat, amikre felírjuk az állításainkat, a pozitív, jelen idejű, személyes állításainkat. Újra és újra nézzük át, ismételjük át őket! Ahányszor ezt megtesszük, ahányszor csak gondolunk rá, minden alkalommal belesulykoljuk a tudatalattiba. Minden alkalommal – a kifejezés törvénye szerint – nő a lehetősége annak, hogy kifejezésre jusson. Végül pedig, ha a megerősítést alkalmazzuk, akkor próbáljuk meg mindennapjainkban szavainkat és tetteinket ehhez igazítani! Próbáljuk meg tehát mindazokat, amiket mondunk, és mindazokat, amiket teszünk, összhangba hozni állításainkkal!

Nos, a következő, amivel foglalkozunk: a **verbalizáció**. A verbalizáció nem más, mint a szavakba foglalás. Hangosan kimondjuk állításainkat. 2-féle módon tehetjük ezt. Legjobb, ha magunkban csináljuk. De alapvetően legalább 80 %-kal, sőt sok esetben talán még annál is többen növeljük egy állítás hatását, ha hangosan kimondjuk. Ne így mondjuk: „Szeretem magam.”, hanem így: „Szeretem magam!” Vagy: „Istenien érzem magam!” Vagy: „Egészséges vagyok!” Vagy: „Felelős vagyok!” Vagy: „50 ezer \$-t keresek évente!” Amikor először hallottam erről a módszerről, az volt a célom, hogy 50 ezer \$-t keressek évente. És rájöttem, hogy ennek egyetlen módja az, ha ezt állandóan ismételve magamban. Pedig akkoriban, amikor elkezdtem a módszert, az 50 ezer \$-nak még csak a közelében sem jártam. És nagyon szkeptikus voltam, hogy egyáltalán sikerül-e. Tapasztalatból mondhatom Önöknek, hogy a módszer bevált. Tehát verbalizáljunk! Nézzük, hogyan lehet ezt még fokozni! Verbalizáljuk az állításainkat a tükör előtt! Ilyenkor egyszerre 2 hatást is el tudunk érni. Egyrészt: hat ránk, amit látunk, plusz az, amit mondunk. Ráadásul, ha érzelmeket is beleadunk, akkor 3 ponton közelítjük meg. Programozzuk át a tudatalattit egyidejűleg! Odaállunk a tükör elé, és azt mondjuk magunknak: „Istenien érzem magam!” Istenien érzem magam! Vagy azt is mondhatjuk: „Istenien nézek ki!” Természetesen nem kell, hogy mindezt egy nyilvános mosdóban csináljuk, ahol emberek vannak körülöttünk. Egy kicsit furcsának találnák. Mindazonáltal a verbalizáció egyik legfontosabb része annak, hogy az üzeneteket bevigyük a tudatalattiba. Ne feledjük: **mindazt, amit folyamatosan, szüntelenül észben tartunk, azt meg is tudjuk tenni!** Csak az a kérdés, hogy képesek vagyunk-e elég gyakran és elég kitartóan ismétetni ahhoz, hogy állandóan hasson tudatalattinkra. Amint eléri ezt a hatást a tudatalattira, önálló erőre kap, és saját erejénél fogva bekerül a valóságunkba, pontosan a megfelelő helyen és a megfelelő időben. És pontosan a megfelelő módon.

Ez elvezet minket a következő módszerhez, ami nem más, mint **a szerep vállalása**. A szerep vállalása. A feladat vállalása. Emlékeznek rá, az egyik legfontosabb felfedezés, amit tettünk a viselkedépszichológia kapcsán, a következő: ha egy bizonyos módon érezzük magunkat, az bizonyos érzésekkel jár. Az érzés cselekedetekhez vezet. Erről beszéltünk már előzőleg. Azaz, hogy az érzéseinknek megfelelően cselekszünk. Valójában

az a helyzet, hogy a legtöbb emberről nem mondható el, hogy az elején motiválva lenne. Legtöbbünkről nem mondható el, hogy pozitív érzéseink vannak. Legtöbbünkről nem mondható el, hogy van önbizalmunk, amivel képesek lennénk elérni a célunkat. Átlagos, vagy inkább negatív érzéseink vannak. Mindazonáltal, **ha úgy cselekszünk, mintha meglenne az annak megfelelő érzés, a cselekedet kiváltja az érzést, éppen úgy, ahogy az érzés kiváltja a cselekedetet.** Más szóval tehát: a cselekvés útján eljuthatnak az érzésig. Jegyezzük meg, nagyon fontos: a cselekvés útján eljuthatnak az érzésig! Bizonyára voltak már úgy, hogy otthon ültek kényelmesen, amikor valaki beállított, és azt mondta: „Menjünk el ide vagy oda, csináljuk ezt vagy azt!” Mire azt mondták: „Nem, olyan kényelmesen ülök.” Emlékeznek a komfortzónára? A komfort nagy visszahúzó erő. Azt mondjuk: „Nem, nem.” De a másik erősködik: „Gyere, csináljuk ezt vagy azt!” Ezt nevezzük színlelésnek. **Színleljünk! Tegyük úgy, mintha** rendelkezni a bizonyos tulajdonsággal! Ha pl. szeretnénk bátrak lenni, nem félünk, színleljük, tegyük úgy, mintha már bátrak lennénk! Ha mondjuk, szeretnénk magabiztosak lenni, színleljük, hogy azok vagyunk! Van egy régi mondás: „Addig színleljük, amíg nem sikerül!” Addig színleljük, amíg nem sikerül! Emlékeznek rá, beszéltünk arról az úrról, akinek azt mondták, hogy őbenne született újjá Napóleon. Mindössze csak úgy kell cselekednie, mint Napóleonnak. El kell képzelnie, hogy rendelkezik azzal a kulturális háttérrel, azzal a döntésképeséssel, hatalommal, bátorsággal, zsenialitással, kitartással, előrelátással, mint a világ legnagyobb hadvezére.

Nos, tehát a cselekvés, ez a színlelés, a szerep elvállalása döntő fontosságú abban, hogy elérjük, amit akarunk. Ha vállalatunk legjobb ügynöke szeretnénk lenni, ha vállalatigazgatók akarunk lenni, ha kiváló mérnökök szeretnénk lenni, ha jó hírű orvosok, remek anyák, a legjobb apák, tekintélyes, jól menő üzletemberek vagy kiváló atléták akarnak lenni, létezik egy olyan módszer a nyelvészeti programozásban, amit úgy neveznek, hogy **a győzelem belső játéka.** E módszer szerint, ha pl. el akarjuk érni, hogy jobban teniszezzünk, akkor el kell képzelnünk magunkban, hogy nagy hírű teniszbajnokok vagyunk. Képzeld el, hogy mi vagyunk Arthur Esch, vagy Jimmy Conors, vagy Chris Evertloyd, vagy Marie Navri, vagy hogy is hívják, teljesen mindegy! Válasszuk ki az egyik bajnokot, és próbáljunk meg pontosan úgy játszani, ahogyan ő! Képzeld el magunkat az ő helyükbe, az ő bőrükbe, ott a tenispályán! És tudják, mi történik? A bírók meg a többi ember, aki figyel minket, észreveszik, hogy az ütéseink pontosabbak. Sokkal erőteljesebbek. Sokkal jobban játszunk, és magabiztosabbak vagyunk. Vagy a golfozók. Egy másik példa. Ha jó golfjátékosok akarunk lenni, akkor képzeljük el, hogy már nagy golfjátékosok vagyunk! Ha sikeres ügynökök szeretnénk lenni, akkor képzeljük el, hogy már sikeres ügynökök vagyunk, és járunk, viselkedünk, beszélünk is úgy, mintha azok lennénk! Öltözködjünk úgy! Nézzünk a tükörbe, és tegyük fel magunknak a kérdést: „Úgy nézek ki, mint egy nagy golfjátékos? Úgy nézek ki, mint egy sikeres ügynök, üzletember?” Attól függően, hogy mit akarunk elérni.

Tehát eddig 4 módszerről volt szó. Ez a 4 betű jelzi a 4 módszert rövidítve. Ez a 4 módszer a gyors személyiségváltozás kulcsa.

Nézzük akkor az 1.-t: a vizualizációt! Vizualizáljuk, újra és újra vetítsük le magunkban annak a személynek a képét, amilyenek lenni szeretnénk! **Addig, amíg a tudatalatti valóságként fogadja el. A tudatalatti engedelmeskedik a tudat parancsainak.** Úgy tudunk a tudatalattinknak parancsolni, úgy tudjuk irányítani, befolyásolni, ha mindig a tudatunkban tartjuk azt a bizonyos gondolatot. A koncentráció törvénye szerint, ha

állandóan észben tartjuk azt a gondolatot, akkor a végén egyszerűen bekattan a tudatalattiba, és önálló életre kel.

A 2.: a megerősítés. Újra és újra erősítsük meg magunkat! Sokan azt állítják, hogy a mindennapi megerősítés olyan fontos, hogy inkább a reggeliről mondanak le, mint erről. Csak **pozitívan beszéljünk magunkról!** Használjunk pozitív kifejezéseket! Átlagban percenként majdnem 150 szót használunk. A legtöbb ember félelmekről, aggodalmakról, kétségekről beszél. Pozitív állításokat használjunk: „Meg tudom tenni! Meg tudom tenni! Meg tudom tenni!” Ismételjük meg újra és újra: „Meg tudom tenni! Meg tudom tenni!” Erősítsük az önbizalmunkat, az önbecsülésünket! Ha nincs más dolgunk, mondogassuk: „Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam!” Ha azt mondogatjuk magunkban, hogy: „Szeretem magam!”, ez az élet minden területén növeli majd képességeinket, teljesítményünket.

A következő: a verbalizálás. **Beszéljünk hangosan!** Győződjünk meg róla, hogy amiket mondunk, összhangban vannak azzal a személlyel, amilyenek lenni szeretnénk! Verbalizáljunk! Mondjuk: „Szeretem magam!” Ilyeneket sose mondjuk magunkról, hogy: „Én nem tudok pontos lenni. Nem tudok lefogyni. Én nem tudok leszokni a dohányzásról.” és a többi! Használjunk pozitív kifejezéseket! Szinte meg tudjuk duplázni egy megerősítés hatását, ha hangosan mondjuk ki. De igazán hangosan. „Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam!” Ha elég hangosan és elég erősen mondjuk, dupla, tripla, sőt sokszoros hatása van.

És végül: a szerep elvállalása. Tegyünk úgy, mintha már olyanok lennénk! Vállaljuk a szerepet! Képzeld el, hogy felkérdnek: játsszuk el egy roppant sikeres ember szerepét egy Broadway-darabban! És ebben, ebben a szerepben úgy kell járnunk, beszélünk, viselkednünk, cselekednünk, mintha sikeres emberek lennénk. Mintha mi lennénk a tökéletes ember modellje. Ideálja annak a tökéletes embernek, amilyenek lenni akarunk, akivé válni szeretnénk. És ha úgy járunk, úgy beszélünk, úgy viselkedünk, vizualizáljuk, gondolunk rá, újra és újra megerősítjük, akkor olyan emberekké is válunk. Ez olyan magától értetődő, mint hogy a nap keleten kel fel, és nyugaton nyugszik. A következő alkalommal bővebben beszélünk arról, hogyan építsék be ezeket a személyiségjegyeket a jellemükbe.

**„Olyan kicsik leszünk, mint az elfelejtett vágyaink, és olyan hatalmasak, mint fő törekvéseink.”** James (dzsémsz) Elen

## Az új lelki diéta

(31.21.)

A 30-as években egy Gelord Hauzer nevű férfi megbotránkoztatta az orvosi köröket, mégpedig azzal a megállapításával, amely szerint mindaz, amit életünk során eddig megettünk, a maga módján befolyásolta szervezetünket. Azt mondta: „Minden, amit megeszünk, átalakul valamivé, pozitívan vagy negatívan hat testünkre.” Írt is egy könyvet: Az új diéta címmel. Nos, ebben a szekcióban mi arról fogunk beszélni, mit értünk az új szellemi diétán. Mint ahogyan mindaz, amit megeszünk, hatással van a fizikumunkra, **mindaz, amit szellemileg befogadunk, hatással van lelkiállapotunkra.** Arra, ami a fejünkben zajlik, és ami meghatározza életünk eseményeit.

Korábban már beszéltünk arról, hogy a szuggeszció ereje az egyik legfontosabb erő életünkben. A szuggeszció ereje azt jelenti, hogy **minden, amit befogadunk**, minden, amin gondolkozunk, amiből olvasunk, amit meghallgatunk, az összes beszélgetésünk, a rádió, a televízió, a könyvek, az újságok és a magazinok, mindaz, amivel hagyjuk, hogy befolyásolja gondolatainkat, **az hat a tudatalattinkra, beállítódásunkra, az elvárásainkra, az értékeinkre, a hitünkre, és legvégül: emberi lehetőségeinkre.** Valójában az emberek közötti különbség nem az intelligenciájukból, a műveltségükből vagy a lehetőségeikből, hanem abból adódik, hogy mivel táplálják szellemüket állandó jelleggel. Azt is mondtuk, ami ugyanez, ha azt mondjuk: „Nos, igen, általában megfelelő ételeket eszem, de azért az esetek 50 %-ában rosszakat. Amelyeknek magas a só- és cukortartalma, alacsony a tápértékük, fagyasztottak, túlfőzöttek, fehér kenyeret, sült krumplit, zsírt és a többi. De nem izgatom magam emiatt, mert ez nincs hatással a szervezetemre.” Mindenki tudja, hogy ez nem igaz. Hiszen minden számít. **Minden számít!** Az igazán őszinte ember egyik markáns jellemvonása az, hogy elfogadja a realitást. A realitás pedig az, hogy mindaz, amit teszünk, szellemileg vagy fizikailag, számít. Lehet pozitív hatása, tehát segít előbbre lépni afelé, amivé válni szeretnénk a jövőben. Vagy negatív, s akkor visszatart. De semmi nem semleges. Minden számít. Ennyit tehát a szuggeszció erejéről.

Most menjünk tovább, és beszéljünk arról, hogy hogyan visszük végbe önmagunk újraprogramozásának folyamatát úgy, hogy belül maximálisan sikeresek legyünk és a világ számára is maximálisan pozitívak, lelkesek és sikeresek legyünk! Ugyanúgy tápláljuk szellemünket, ahogyan a testünket. Tápláljuk szellemünket óvatosan! Ha szervezetünk egészsége és a hosszú élet fontos számunkra, akkor biztosan gondot fordítunk arra, hogy megnézzük, mit eszünk. A szellemi táplálékainkra is oda kell figyelnünk. Szellemi táplálékaink ugyanis beépülnek egy folyamatba, amelyet az akkumuláció törvényével írunk le.

### (17. AKKUMULÁCIÓ törvénye)

Az **akkumuláció törvénye** szellemi és fizikai törvény egyaránt. És azt mondja, hogy *minden egyes dolog, amit teszünk, pozitív vagy negatív, beépül*, hogy életünk minden egyes nagy teljesítménye, sok ezer kisebb átlagteljesítmény eredménye, harcoké, visszaeséseké, kudarcoké, csalódásoké, minden egyes nagy teljesítményt ezer meg ezer apróbb teljesítmény előz meg. A Broadway minden sikerét hosszú évek munkája és eltérő eredményei előzik meg. Minden hatalmas vagyon mögött, apropó, a maga erejéből lett

milliomosokat tanulmányozva azt tapasztaltuk, hogy ahhoz, hogy valaki Amerikában milliomos lehessen, átlagban 20 évig kell keményen dolgoznia. Más szóval: ha látunk egy embert, akinek szép háza, autója van, és nagyon gazdag, nem vesszük észre, hogy ezt sok-sok év kemény munkája, harcai, lemondásai és áldozatai előzték meg. Mi csak a végeredményt látjuk, és azt mondjuk: „Hát nem szerencsés pasas?” Pedig a dolog mögött nem a szerencse áll, hanem a beépülés hosszú-hosszú folyamata, és hogy minden számít. Minden egyes komoly erőfeszítésünk, amit személyiségünk építéséért teszünk, beépül. És ezek felhalmozódnak és hatnak. Minden egyes perc, amit olyasmivel töltünk, ami visszahúz, időnkét, szellemi energiánkat rabolja, ezek is hatnak, mert felhalmozódnak. Sok ember legnagyobb hibája az, hogy egy kicsit előre lépnek, aztán egy kicsit hátra. Tesznek pár dolgot, ami hasznos számukra, aztán néhány olyat, ami káros. Néhány hasznos dolog után néhány káros, és végül hová jutnak? Pont oda, ahonnan elindultak. A jó kiegyenlíti a rosszat. Holott az embereknek mindig a jót kellene választaniuk. Hogy a meghatározó táplálék, amit szellemünk befogad, pozitív és konstruktív legyen, és a megfelelő irányba vezessen.

Tehát az *első számú szellemi táplálék az olvasmány*. Az olvasás rettentő fontos. Manapság sokan nem szeretnek olvasni. De a nagy vezetők mind olvasnak. Minden vezető szokott olvasni. Próbáljunk meg olvasni legalább napi 1 órát átlagban! Tudjuk, hogy ha napi 1 órát olvasunk, és mindennap megtesszük, valami olyasmit, ami építi szellemünket, valami pozitívát és konstruktívát, ami épít, nem újságot, nem silányságokat, amelyek épp csak hogy lekötnek bennünket, hanem olyasmit, ami fejleszt és épít, napi 1 óra megváltoztatja életünket. A felmérések szerint napi 1 óra – 2-3 éven át –, és témánkban hozzáértők leszünk. Bármilyen témát tanulmányoznak, az időbeosztástól a nukleáris fizikáig, napi 1 óra olvasás hozzáértővé tesz. 3-5 év alatt szakemberré válhatunk. 5-7 év alatt nemzetközileg is elismert szakemberré. A világ egyik legnagyobb tudású szaktekintélyévé válhatunk a témánkban. Napi 1 óra bármilyen témában, lehet az az orvostudomány vagy a molekuláris biológia. Olvassunk napi 1 órát! Kutatások bizonyították, hogy az átlagamerikai évente még 1 könyvet sem olvas el. Hogy Amerika felnőtt lakosságának 58 %-a soha a kezébe nem vesz egy szakkönyvet, miután befejezte a gimnáziumot. Tudják, mit mondanak a gimnázium után vagy az egyetem után? „Hála Istennek, hogy túl vagyok rajta. Mostantól egy betűt nem olvasok el, amíg élek.” És később nem értik, hogy miért maradtak le. Csak az olvasás az, ami szellemünket táplálja és fejleszti. Beszélgetni jó. Hallgatni is jó. A tanfolyamok és iskolák is jók. Természetesen a videoanyagok megtekintése is jó, de az olvasást semmi nem helyettesítheti. Az emberek azt mondják: „Nem vagyok jó olvasó, nem tanultam meg jól olvasni.” Rendben. Akkor tűzzék ki célul, hogy jó olvasóvá váljanak! 1 év olvasástanulás egy esti tanfolyamon, és percenként 3-4-5 ezer szót tudnak majd olvasni. Mindenki képes rá. Ha megnézzük a Gallup-szervezet *Ki kicsoda Amerikában* című jegyzékét, a nagy amerikai sikertörténeteket, azt látjuk, hogy az ország vezető rétege, felső 1 %-a átlagosan 12 szakkönyvet olvas évente. Ezek szerint csatlakozhatunk az ország felső 1 %-ához azzal, hogy havonta elolvasunk 1 könyvet. Egy olyan szakkönyvet, amely fejleszti és tágítja szellemünket a minket érdeklő témában. Havi 1 könyv felel meg a felső 1 %-ba, igen rövid idő alatt. Ha 30-60 percet olvasnának mindennap (a tanácsom szerint), ez a napi 30-60 perc hetente 1 könyv. A heti 1 könyv pedig több mint 50 könyv évente. Képzeljék csak el, ha az elkövetkező 10 évben évi 50 könyvet elolvasnának, mennyi lenne az! Az körülbelül 500 könyv lenne. Ha sikerülne teljesíteni. Hadd tegyek fel egy egyszerű kérdést! Nem gondolják, hogy heti 1 könyv elolvasásával a következő 10 éven át, egy olyan világban,

ahol az átlagember évi 1 könyvet olvas, nyerő helyzetbe kerülnének? Nem gondolják, hogy ez befolyásolná az életüket? Hogy befolyásolná a karrierjüket és jövedelmüket? Hogy megváltoztatná a körülményeiket? Hogy megváltoztatna mindent, ami Önök körül folyik? Biztosan megváltoztatná, mert a szuggeszció erejével, szellemünk új információkkal való táplálásával (500 könyv 10 év alatt) oly módon alakíthatja át életünket, hogy azt ma el sem tudják képzelni.

A szellemi táplálékok sorában a következő: hallgassunk szalagokat! Az audiokazettás tanulás felfedezését a legnagyobb előrelépésnek tartják az oktatás történetében a nyomtatás felfedezése óta, vagy feltalálása óta. Az audiokazettás tanulás a világ legnagyobb szellemeit gyűjti össze. A legkiválóbb gondolataikat megszerkesztve, megszövegezve, megvágva, és jól összesűrítve a lényegüket. És ezt pár \$-ért az Önök kezébe adják. Maguk sétálhatnak, utazhatnak, kocoghatnak valamelyik nagy koponyával azért a pár \$-ért. Hallgathatják vezetés közben is. Az átlagember, aki vezet, 500-1000 órát tölt évente az autójában. 500-1000 óra évente. Az autóvezetők többsége csak ül, és hallgatja a rádiót. Amit pedig rádióknak nevezünk – elnézést a rádióban dolgozóktól –, nem más, mint a fül rágógumija. Mivel soha nincs vége. 500-1000 óra megfelel 12,5-25 negyvenórás munkahétnek. Tudják, mit jelent ez? Azt jelenti, hogy lehetőségük van arra, hogy kihasználjanak vagy hogy profitáljanak legalább 12 és fél, de inkább 25 negyvenórás munkahétből. Képzeljék el, ha vállalatuk elküldené magukat 25 hétre tanulni! Minden egyes évben, és szinte ingyen. Nem gondolják, hogy ez hatna a karrierjükre és a jövedelmükre? Ez megfelel 1 vagy 2 egyetemi szemeszternek. Gondolják el, mi lenne, ha minden évben 1 vagy 2 egyetemi szemeszternek megfelelő további oktatásban vennének részt! Nem befolyásolná ez az életüket? De még mennyire!

Tehát hallgassunk kazettákat, és végül vegyünk részt továbbképzéseken! Válljunk élethossziglani tanulókká! És ha azt mondom: vegyenek részt továbbképzésekben, a legjobb módja ennek az, ha területük legjobb szakembereitől tanulnak. Próbálják elkerülni az olyan oktatót, aki csak könyvből merítette tudását! Valódi szakemberek kurzusain vegyenek részt, szemináriumokon, mint pl. ez a mostani is! Több információhoz juthatnak egy 1-2 napos szeminárium alatt olyan oktatóktól, akik 20-30 évet töltöttek el az információ összegyűjtésével, mint egy egész egyetemi kurzus alatt. Vegyenek részt továbbképzésben! Minimum 4-et javasolok évente. 3 havonta egyet. Egy olyan világban, ahol az átlagember soha nem vesz részt tanfolyamokon, az emberek 90 %-a az egyetem befejezése után nem tanul tovább, ha évente 4-en részt veszünk, kazettát hallgatunk az autónkban, és rendszeresen olvasunk, apropó, honnan vesszük rá az időt? Ne olvassunk annyi újságot! Ilyen egyszerű. Fogjuk vissza az újságolvasást! És növeljük meg az önfejlesztő olvasás mennyiségét! Na és a kazetták. Ne hallgassuk annyit a rádiót! Nem azt mondom, hogy soha, csak azt, hogy ne túl sokat. Honnan vesszük az időt a tanfolyamokra? Hát áldozzuk fel a hétvégi henyélést! Ahelyett, hogy este tévét néznénk, járjunk tanfolyamokra! Ne feledjük: az óra rohan! Ha területünkön a csúcsra akarunk kerülni, ha vezetők akarunk lenni, ha sztárok akarunk lenni a szakmánkban: **a tudás hatalom**. A tudás ma sokkal fontosabb, mint bármi más. A tudás a legnagyobb hatalom társadalmunkban. És minél több tudással rendelkezünk, annál több tudást tudunk olyan cél szolgálatába állítani, amely másokon is segít, és amely előbbre visz bennünket és társainkat. Minél több a tudásunk, annál nagyobb a hatalmunk. Annál nagyobb az önbecsülésünk, annál stabilabbak, határozottabbak és biztosabbak lehetünk. Társadalmunkban a legbizonytalanabb emberek azok, akik abbahagyták a tanulást és a

fejlődést. És ezt ők is tudják. Rendben. Még valami: a harvardi oktatás szerint az önmotiváció egyik kulcsa az állandó fejlődés. Addig, amíg tanulunk, fejlődünk, és új dolgokkal tápláljuk szellemünket, állandó lesz a motivációnk, pontosan úgy, mintha pszichológiai vitaminokat ennénk. Amint abbahagyjuk a fejlődést, elkezdünk stagnálni. Ha elkezdünk stagnálni, csökken az önbecsülésünk, csökken az energiaszintünk, romlik az egészségi állapotunk, hajlamosak leszünk a betegségekre stb. Tehát, amíg tanulunk és fejlődünk, elevenek maradunk fizikailag is, szellemileg is.

A szellemi táplálékok következő része az, amit úgy nevezünk, hogy a referenciacsoport. Úgy is mondhatjuk, hogy megfelelő emberekkel vegyük körül magunkat. Vegyük körül magunkat megfelelő emberekkel! Ez egyszerűen a következőt jelenti. Amikor a szuggeszció erejéről beszéltünk, azt mondtuk, hogy életünk összes hatásának, minden cselekvési motívumunknak körülbelül 85-95 %-a szuggesztív befolyás eredménye. Nemcsak fizikai hatások ezek: időjárás, hideg stb., hanem érzelmi szuggeszciók is azon emberek részéről, akikkel kapcsolatban vagyunk. És minél szorosabb kapcsolatban vagyunk az emberekkel, különösen a családtagjainkkal, a baráti körünk tagjaival, a munkatársainkkal, minél szorosabb kapcsolatban vagyunk velük, annál inkább hatással vannak gondolatainkra és a jövőnkre. David McLan úgy találta, 25 éven át tartó kutatás után, hogy a referenciacsoport megválasztása a siker vagy kudarc kulcsmeghatározója az életben. Referenciacsoportunk azok az emberek, akikkel azonosulunk. Emlékeznek még az azonosulásra? Azok, akik közé valónak valljuk magunkat. Ilyen egyszerű. Kivel azonosulunk? Hadd mondjak egy példát! Nemrég olvastam egy önerőből milliommossá lett emberről. Fiatalkorában kezdte, amikor a hozzá hasonlóak még baseball- vagy futballkártyákat gyűjtöttek. Őt 12 évesen a gazdag, vezető beosztású üzletemberek bővítették el. Elkezdte olvasgatni az édesapja újságjait (...) És feljegyzéseket készített magának a legjobban szereplő vállalatvezetőkéről. És elkezdett azonosulni azokkal az igazgatókkal. Arra gondolt, milyen lenne egy ilyen cégnél dolgozni. Milyen lenne, ha egyszer ő volna az igazgatója egy efféle hatalmas cégnek? Miközben a többiek hoki- vagy baseballsztárok szerettek volna lenni. Az érdekes a dologban az, hogy amikor felnőtt, ez az irányítói mechanizmus, ez a vezetői modell, ez a referenciacsoport, amellyel azonosult, elkezdett hatni az egyetemi olvasmányaira, a tanulmányaira, arra, hogy hogyan hasznosítsa magát, milyen keményen dolgozzon, milyen vállaltoknál helyezkedjen el, miután befejezte a tanulmányait és az egyetemet. És mire 25 éves lett, egy 500 cégből álló vállalat igazgatója volt. Egyike a legfiatalabb vállalati vezetőknek az üzleti élet történetében. És pusztán azért, mert 12 éves korában elkezdett azonosulni velük.

A kérdés: kivel azonosulunk? Akárkivel is akarunk azonosulni ma, meg kell kérdeznünk: kihez szeretnénk hasonlítani? Kivel akarunk azonosulni? És ezután kezdjük el magunk köré gyűjteni az embereket!

Ennek 1. lépése az, hogy elkezdjük azokat az újságokat olvasni, amiket ők. Ha az üzleti életben akarunk sikeresek lenni, olvassunk sikeres üzleti újságokat! Ha jó kereskedők akarunk lenni, akkor olvassunk üzleti és marketing magazinokat, könyveket, amelyeket jó kereskedők írtak! Ha sikeres igazgatók akarunk lenni, ha sikeres marketingesek vagy sikeres szülők akarunk lenni, akkor gyűjtsük magunk köré ezeket az embereket az írásaikon, kazettáikon és tanfolyamaikon keresztül!

A másik dolog az, hogy fel kell kutatni és kapcsolatba kell kerülni a győztesekkel. Ahogy mondjuk: „Repülj a sasokkal!” Hadd emeljek itt ki valamit, ami nagyon fontos! A



következőt. Ha a pulykával kapirgálunk, nem repülhetünk a sasokkal. Ha a vesztesekkel töltjük az időt, mi magunk is vesztesek leszünk. David McLan úgy találta, hogy életünk kudarcainak 99 %-a összefüggésben áll olyan emberekkel, akik stagnálnak, nem haladnak előre. Mert a körülöttünk lévő emberek olyan erősen hatnak ránk. Úgy beszélünk, mint ők. Olyan a járásunk is. Átvesszük beállítódásukat, értékeiket, hitüket, elvárásaikat. Még az önképüket is. Ha a negatív emberekkel azonosulunk, a kritizálókkal, a cinikusokkal, a lustákkal, az idejüket elfecsérlőkkel, pontosan ugyanolyanok leszünk, mint ők. Mindannyian hajlamosak vagyunk arra, hogy kaméleonok legyünk. **Felvesszük a körülöttünk lévő emberek színét, azaz magatartását.** Éppen azért fontos, hogy eldöntsük, kihez akarunk hasonlítani, és hogy elkezdjünk érintkezni az olyan emberekkel. És tartsuk távol magunkat a vesztesektől! Kerüljük el a reményteleneket! Kerüljük el a negatív embereket, mivel ezek az emberek lehúznak bennünket, mint ahogy a horgony húzna le, ha a lábunkhoz lenne erősítve. Sok ember jön hozzám ezzel: „Negatív főnöknek dolgozom.”, „Negatív kapcsolatban élek.” Azt mondom erre: „Ha egy negatív főnöknek dolgozik, soha nem fogja kibontakoztatni a képességeit. Soha nem lesz boldog, és soha nem fogja kihozni magából azt, amire képes.” Azt mondják: „Mit tegyek a negatív kapcsolattal?” Azt mondom: „Fel kell tenniük a kérdést: Meg akarom-e valósítani emberi lehetőségeimet vagy sem?” Ha meg akarom valósítani a lehetőségeimet, itt vannak a tények, nem én találtam ki őket, én csak bemutatom. Íme: Ha vesztesekkel érintkezik, maga is vesztes lesz. 25 éve rájöttek erre, és azóta sem találtak kivételt alóla. Emberek ezreivel beszéltem, akik sorra elmondták, hogy ebbe belenyugodni a legnehezebb dolog volt, amit valaha is tettek. Néha ez azt jelenti, hogy örökre búcsút kell vennünk egy családtagunktól, egy barátunktól vagy egy rokonunktól, vagy egy szerelmünktől. Na, de ha ez tény, akkor minél előbb, annál jobb. Olyan, mintha egy rossz fogunkat kellene kihúzatnunk. Minél előbb, annál kevesebb fájdalmat okoz.

Nos, a következő rész a referenciacsoportban, az ún. *mesterkapcsolat*. Ez azt jelenti, hogy környezetünkből kiválasztunk 1, 2 vagy több személyt, akiket csodálunk, akik pozitívak, akik érdeklődők és ambíciózusak. És elkezdünk összejárni velük legalább hetente 1-szer. Délben vagy este. Beszélgetni. Kerüljük a közelükbe! Hozzuk össze a pozitív személyiségek energiáját és konstruktivitását, hogy elbeszélgessünk a problémánkról, a kihívásainkról, a jövőről, az eseményekről! Próbáljunk meg kialakítani egy ilyen mesterkapcsolatot magunknak! Kutatásainkból kiderült – amit én és Napóleon Hill végeztünk –, hogy a pozitív emberekkel való kapcsolat az egyik fontos hatótényezője a csúcsteljesítménynek. Egyike a garanciáinknak arra, hogy sikeresek leszünk. Hiszen az nem megy, hogy csak mindig önmagunkra számítunk.

Következő módszer, szellemünk befolyásolásának újabb módja – borzasztó fontos – az, hogy minden napot kezdjünk jól. Minden napot kezdjünk jól! Ez azon a tényen alapul, hogy **a napnak 2 szakasza van, amelyekben képzeletünk leginkább fogékony, amikor a tudatalattink a legnyitottabb új információkra.** Ezek pedig: a késő este, mielőtt elalszunk, éppen, mielőtt álomba merülünk, és a reggel. Ez az a 2 időszak, amikor **tudatunk a legpihentebb és tudatalattink a legéberebb.** Ezeket az időszakokat tehát kulcsprogramozó lehetőségként kell használnunk. Új információk bejuttatására. És íme a tanácsom Önöknek. Nagyon hatásos.

Mielőtt álomba merülnek, táplálják szellemüket olyan üzenetekkel, amelyek összhangban vannak a másnap elérendő céljaikkal, vágyaikkal! Más szóval: *programozzák be magukat a következő napra* ugyanúgy, mint egy számítógépet! Én ezt úgy szoktam,

hogy lefekszem, becsukom a szemem, és azt mondom: „Felkelek reggel – jelen időben –, és csodásan érzem magam. Felkelek reggel, és csodásan érzem magam. Felkelek reggel, és csodásan érzem magam. Tele vagyok energiával! Hiszem, hogy holnap nagyszerű napom lesz. Felkelek reggel, és csodásan érzem magam.”

És amikor reggel felkelünk, az első, amit mondunk, az első gondolat, amit beprogramozunk a tudatalattinkba, az, hogy: „Csodásan érzem magam! Csodásan érzem magam! Csodásan érzem magam! Csodásan érzem magam!” Felkelünk reggel, és elmondjuk 2-szer, 3-szor, 4-szer, 5-ször. Újra ismételjük: „Csodásan érzem magam! Remekül!” Nem azt mondogatjuk: „De fáradt vagyok. De fáradt vagyok. De fáradt vagyok. Ó, Istenem!” Hanem azt: „Remekül vagyok!” Felkelünk, és azt mondjuk: „Csodásan érzem magam!” Még akkor is, ha rosszul vagyunk, mondjuk azt: „Remekül vagyok!” Mert **a tudatalattink nem képes különbséget tenni valóságos tény és élénk képzelet között**. Ha ismételgetjük: „Remekül vagyok!”, elég hangosan: „Remekül vagyok!” Próbálják ki! „Remekül vagyok! Remekül vagyok! Remekül vagyok!” A tudatalatti elhiszi, hogy tényleg remekül vagyunk, és ad egy energialöketet, amely felébreszt, és kitisztítja agyunkat, még mielőtt kávét ittunk volna.

A másik dolog, amit reggel kell tennünk, az az 1-es, tehát a 2. ahhoz, hogy jól kezdjük a napot: olvassunk 30-60 percet. Keljünk fel elég korán, hogy olvashassunk egy kicsit! Valamit, ami motivál. Valamit, ami inspirál. Valamit, amitől tanulhatunk. Valamit, ami... ami felemel bennünket. Mi úgy nevezzük: szellemi protein. Nem újságot, nem magazint, nem tévét, nem rádiót. Keljünk fel reggel, ülünk le, és olvassunk valamit! Ami valóban jól tesz velünk. Olyasmit, amitől valóban jól érezzük magunkat. Én spirituális irodalmat olvasok minden reggel. Ez az, amit úgy nevezünk, hogy becses óra. Ha kurzusunk hatására rászoknak arra, hogy reggelente valami felemelőt olvassanak, ezért az egyért megérte, hogy részt vettek a szemináriumon. A hasznos óra kihasználásának szokása a reggel 1. órájáé, amikor lényünk minden új információra nyitott. Ennek felhasználása az egyik leghatásosabb sikertechnika, amit életemben felfedeztem. Százak jöttek vissza hozzám, mondván, hogy ez megváltoztatta egész életüket. Keljünk fel korábban, hogy nyugodtan olvashassunk! Annyira hozzászoknak a hasznos óra használatához, hogy többé nem fognak tudni létezni nélküle. Még ha fáradtan ébrednek is, még akkor is, ha ezért sokkal előbb kell felkelniük, keljenek fel, és éljenek a hasznos órával! Töltsék fel magukat gazdag szellemi proteinnel, szép gondolatokkal és ideákkal! Emeljék fel szellemüket, és meg fogják látni, hogy egész napjuk jobban telik majd.

A 3. lépés: mindennap reggel vegyünk sorra céljainkat! Vegyünk sorra céljainkat minden reggel! Minden reggel, mielőtt elindulunk, vegyünk sorra céljainkat! Ugyanúgy, mintha hosszú autóútra indulnánk, vagy mintha a tengerben hajóznánk, és megnéznénk a térképet, vagy a csillagokat és a holdat. Más szóval: nézzük meg, hol állunk, és mi a célállomásunk! Gondoljuk végig, mert *amikor sorra vesszük céljainkat, akkor beprogramozzuk azokat a tudatalattinkba!* Nos, programozzuk be a tudatalattiba! Mindennap ismételve és használva ezt a csodálatos technikát, a becses órát. Sok évvel ezelőtt fedeztem fel, és el voltam ámulva. Ez a 3 pont felkelés után: „Remekül érzem magam!”, 30-60 perc olvasás, aztán a célok áttekintése – minden egyes reggel ahhoz a csodálatos dologhoz vezet, hogy minden napot feltöltődve kezdünk, minden napot pozitív érzéssel és energiával telve kezdünk.

Ismételjük át a hallottakat, aztán rátérünk 2 fontos pontra! Beszéltünk a szuggeszció erejéről és arról, hogy *minden számít*. Minden, amit olvasunk, amit meghallgatunk, amit a tévében látunk, minden újság, minden beszélgetésünk – pozitív vagy negatív – befolyásolja a tudatalattinkat, amely jövőnket programozza. Ne feledjük, hogy külső világunk belső világunk tükörképe! *Külső világunk belső világunk tükröződése*. Ha belső világunk negativitást, nyugtalanságot, félelmet tartalmaz, ez tükröződik külső világunkon is. Tehát győződjünk meg arról, hogy szellemi diétánk ugyanolyan tiszta, mint amilyen az étkezési diétánk lenne, ha meg akarnánk tartani jó kondíciókat és egészségünket! Abszolút fontos. Olvassunk jó könyveket, hallgassunk kazettákat, folytassunk pozitív beszélgetéseket, járjunk tanfolyamokra, menjünk, és hallgassuk meg a szakembereket, tápláljuk szellemünket pozitív emberekkel! Az... az egyik jó tanács, amit egy üzletfilozófus mondott, az az, hogy a szegénynek kell meghívnia a gazdagot ebédre. Miért? Mert ha egy gazdag embert ebédelni hívunk, lehetőségünk nyílik tanulni attól a gazdag embertől, és olyan információkat szerezni tőle, amelyeket pénzért nem kaphatunk meg. A szegénynek kell meghívnia a gazdagot. *Kerüljünk a győztesek közelébe!* Gondoljunk arra a győztesre, akivé válni akarunk! Nézzük meg ismerőseinket, hogy ki az közülük, akire hasonlítani akarunk!

Van itt egy másik fontos dolog a szellemi programozást illetően. A következő: ***dobjuk el a múlt címkéit!*** Dobjuk el a múlt címkéit! Ne engedjük meg soha senkinek, hogy arról beszéljen, hogy milyenek voltunk régen! Ha azelőtt késtünk, ne engedjük meg senkinek, hogy azt mondja rólunk: „Mindig késik.” Mondjuk azt: „Nem. A múltban késtem, de most pontos vagyok.” „Iszonyú, hogy mennyit tudsz enni!” „A múltban sokat ettem, de most ésszerűen és egészségesen étkezem.” „Hirtelen haragú, türelmetlen vagy.” „A múltban az voltam, de most nem.” Ezek a szavak: „a múltban az voltam” múlt idő. A múltban az voltam. Ne feledjük, a tudatalatti figyel! De most! „Most már..., de most, ezentúl pont-pont-pont ilyen és olyan vagyok.” „A múltban nem dolgoztam hatékonyan, de most hatékonyan dolgozom.” „A múltban rosszul osztottam be az időmet, de most jól osztom be az időmet.” Ha hibát követünk el, és visszaesünk, egyszerűen töröljük a hibát, azt mondván, hogy: „nos, legközelebb”. Ha elkésünk egy találkozóról, mondjuk azt: „Nos, legközelebb időben ott leszek.” és a többi. Legközelebb. Ezzel a szóval minden hibát eltörölhetünk, ha többé nem cipeljük a múlt céduláit.

Aláhúzva mindezt, tanítsunk másokat! Tanítsuk, amit tudunk azoknak, akiket érdekel! Tanítsuk, amit tudunk azoknak, akiket érdekel! Mert ne feledjék: ***azzá válunk, amit tanítunk!*** Rájönnek majd, hogy minél többet tanítanak másokat, és minél többekkel osztják meg ezt a tudást, annál inkább fogják a belsővé tenni. Azzá válunk, amit tanítunk. Használható ez az anyag? Igen, használható. Mióta elkezdtem tanítani ezt az anyagot, mióta elkezdtem előadni és szalagra venni, mióta százaknak és ezreknek beszélek róla, belsővé tettem mindazt, amiről a tanfolyamon beszélek. És mindazt, amiről itt beszélek, amikor elkezdtem tanítani, csak reméltem és hittem, hogy használható. De most, most már tudom, használható. Tanítás közben belsővé tettem, meggyőződésemmé vált, hiszen minden egyes sorára élő példákat láttam.

**Mindent, amit csinálunk, támasszuk alá jó elvárással!** A **bizakodó elvárás** az egészséges személyiség jele. Emlékeznek, beszélünk az elvárás hatalmáról. A bizakodással teli elvárás beállítottsága azt jelenti: bizakodva várjuk a jó eseményeket. Beállítódásunk pozitív én-elvárásra épül. Olyanok leszünk, mint ahogy Dablju Clemenston mondja: interszparanoiások. Pozitív paranoia. A paranoiás ember azt hiszi, hogy az egész

világ el akarja fogni. A világ összeesküdött ellene, hogy elfogják. **A pozitív paranoiás ember meg van győződve arról, hogy a világ összeesküdött, hogy neki mindenki csak jót tegyen.** Legyünk tehát pozitív paranoiások! Legyünk teljesen meggyőződve arról, hogy a világnak van egy titkos terve, mégpedig az, hogy jót tegyen velünk! Valahogy jót tesz velünk, akár akarjuk, akár nem. Nem számít, mi történik. Ez a kulcs ahhoz, hogy pozitív paranoiások legyünk. Keressük a jót, várjuk a legjobbat! És keressük a jót! Várjuk a legjobbat, és keressük a jót! Ralf Waldo Emerson azt mondta: „Az egészséges személyiség fokmérője az a képesség, hogy a jót keressük mindenben körülöttünk.” A jó keresésének óhaja. Meg kell kérdeznünk magunktól: „Mennyi ideig keressük a jót, mennyi ideig várjuk a rosszat?” Amilyen mértékben keressük a jót, személyiségünk olyan mértékben egészséges. Végül ne feledjük ezt: a változás folyamata, hogy onnan, ahol vannak, itt vannak most, és ez a céljuk, ahová el akarnak jutni. Az innentől idáig való eljutás folyamata progresszív. De mi történik, ha elkezdjük elképzelni és bizonygatni, elképzelni és leírni új magunkat? Mondjuk, 50 ezer \$-t akarunk keresni évente. Most pedig csak 25 ezer \$-t keresünk évente. Célunk az évi 50 ezer \$. Mi történik ekkor? Mondogatjuk, bizonygatjuk. Elképzeljük újra és újra, hogy: „Évi 50 ezer \$-t keressék! Évi 50 ezer \$-t keressék! Évi 50 ezer \$-t keressék!” A tudatalattink nem hiszi el. Újra és újra ismételtetjük. A tudatalattink még mindig nem hiszi el, de *ahogy ismételtetjük*: „Évi 50 ezer \$-t keressék! Évi 50 ezret keressék! Évi 50 ezret keressék!”, *a hitetlenség elfogy*, egyre kisebb és kisebb lesz. Végül esetleg le tudjuk győzni saját szkepszisünket. És eljutunk abba az állapotba, hogy hisszük is, meg nem is. *Ahogy ismételtetjük, és töprengünk rajta, és elképzeljük és mondogatjuk*: „Évi 50 ezret keressék. Évi 50 ezret keressék. Évi 50 ezret keressék.”, *végül elkezdünk egy kicsit hinni benne*. Hirtelen felemelik a fizetésünket. Fizetésünk évi 26 ezerre emelkedik. Aztán jutalmat kapunk és máris 27 ezernél tartunk. És így tovább. **Minél többet ismételtetjük, mondogatjuk, elképzeljük és tervezzük és készülünk rá, annál inkább valósággá válik.** És tovább mondogatjuk: „Évi 50 ezret keressék!” És egyre inkább hiszünk benne, egyre inkább hiszünk benne. Ha ismételtetjük, tervezgetjük, bizonygatjuk, újra és újra, hitünk nő és nő és nő, és *végül eljutunk odáig, hogy abszolút elhiszük*, hogy évi 50 ezer \$-t keresünk. És ha valaki felébreszt minket éjjel 3-kor, és megkérdi: „Mennyit keresel?” „Évi 50 ezer \$-t!” Pedig eddig még soha nem kerestünk többet, mint évi 27 ezret, egész életünkben. Tehát ez a módja annak, ahogyan a hitünk változik. Onnan indulunk, ahol vagyunk most. A jövőbeni célunkat nézzük, és elkezdjük etetni magunkat olyan új szellemi táplálékkal, amely összhangban van a célunkkal. Ahogy megkezdjük az új szellemi táplálék felvételét, sok hitetlenséggel és szkepszissel kell megküzdenünk. Valójában **hitetlenségünk és szkepszisünk a legnagyobb akadály a sikerünknek.** De ha újra és újra mondogatjuk, ha folytatjuk önmagunk meggyőzését, és leküzdjük az akadályokat, egyre inkább el fogjuk hinni, hogy lehetséges. Lehetségesnek fogjuk látni. Egyre mélyebben a tudatalattiban is. A propagandában úgy hívják ezt: a nagy hazugság. A nagy hazugság elmélet azt fedezte fel, hogy ha valamit elég sokszor elisméltünk, újra és újra, még a legintelligensebb ember is elkezd hinni benne. Önökkel és velem kapcsolatban ezt úgy nevezik: a nagy igazság. Ez azt jelenti, hogy **bármivé válhatunk, bármit elérhetünk, amit csak akarunk, ha eléggé akarjuk, és tenni is tudunk érte. Bármi, amit képzeletünkben tudunk tartani folyamatosan, azt elérhetjük és megvalósíthatjuk.** Azzá válunk, amire gondolunk. Egyetlen dolgunk az, hogy **világosan határozzuk el**, milyen emberré akarunk válni, mit akarunk birtokolni, milyen célt akarunk elérni. És biztosítsuk szellemünk folyamatos táplálását nap nap után, hétről hétre, óráról órára, szavakkal, képekkel, fantáziával, ötletekkel, gondolatokkal, melyek összhangban vannak céljainkkal és

ideájjainkkal! Arra gondoljunk, amit akarunk, ne arra, amit nem akarunk! És minden lehetséges számunkra.

**„Nem hiszem, hogy bármilyen siker eléréséhez az állhatatosságnál van lényegesebb tulajdonság. Mindent legyőz, még a természetet is.”** Dzsán del Akafeller

## Az agy szoftverje

(24.37.)

Mi a legbecsesebb kincsünk az életben? A legtöbbünk számára a legbecsesebb kincs az idő. Valamennyi mostanában végzett felmérés szerint az amerikai és más országokbeli felnőttek többre becsülik az időt, mint a pénzt. Tudjuk, hogy az idő pénz. Ha megjegyeztük azt, ami már többször elhangzott: **a belső világunk megváltoztatásával a külvilágunk is megváltozik**, azt hiszem, lassan kialakul bennünk egyfajta türelmetlenség. Ha hiszünk abban, hogy miután belső programunkat megváltoztatjuk, a külvilágunk is megváltozik, akkor nyilván sietünk megváltoztatni a belső programozást.

Ebben az előadásban arról lesz szó, hogyan érhetjük el a program, a belső program gyors, tartós megváltoztatását. A mai előadás címe: Az agy szoftverje. Nem értek a számítógépekhez, de azt tudom, hogy a modern számítógép napjaink rendkívül hasznos eszköze mint hardver. Ám a számítógépet az általunk betáplált program irányítja. Minél fejlettebbek, bonyolultabbak és produktívabbak a programok, annál értékesebb a számítógép. Épp ezért ma sorra vesszük mindazt, amiről már beszéltünk, mentális programként felfogva. Vizualizáció, állítások. Aztán egészen különleges módszerekké kombináljuk őket. Segítségükkel erőteljesen felgyorsíthatjuk a folyamatot, melynek során a gondolatainkat, eszméinket elfogadja, beépíti a tudatalattink, és így fokozatosan módosíthatjuk általuk a világunkat.

Az 1. módszerünknek azt a nevet adtam, hogy **írásos program módszer**. Egyike a legegyszerűbbeknek. De annyira hatásos, hogy az már szinte ijesztő. Már sok hallgató előtt mondtam el ezt a dolgot. Még ha csak ezt az egyetlen módszert gyakoroljuk is, már ez is 10-szeresen fedezi ennek a programnak a költségét. Ha semmi mást nem tanulunk meg, mint ezt a módszert, már ez is bámulatos változást idéz elő. Amikor néhány évvel ezelőtt megtanultam, el sem hittem volna, mennyire hatásos. És semmi más nem kell hozzá, csak önfegyelem és egy ilyen. Én ezt használom. Egy nagy spirálfüzetet. 1 \$ 99 centbe kerül. Ki lehet bírni. Az oldalak meg vannak vonalazva, és mi arra használjuk, hogy beleírjuk a céljainkat. Pofonegyszerű. Veszünk ez ilyen füzetet, aztán ezt használjuk az írásos program módszer alapjául. Elmagyarázom, hogyan működik. Az írásos program módszer azon alapul, hogy **3-féleképpen** tanulunk, **jutunk információhoz**. Információhoz juthatunk **hallás útján**, más szóval: **halljuk az információt** vagy **elmondjuk az információt**. Hozzájuthatunk **látás útján**: **látjuk az információt**. Hozzájuthatunk **kinesztetikusan**: **tapintjuk az információt**. Ezeknek bármelyike jó módszer a tanulásra, vagyis arra, hogy az információt bevigyük a tudatalattiba. De **minél többet tudunk ezekből egyidejűleg kombinálni**, együtt néhány más mentális elvvel és módszerrel, amelyről beszéltem, **annál gyorsabban épül be az információ**. Néha, ha helyesen kombináljuk az információt, belekerül rögtön, azonnal, tartós változásként a tudatalatti programba. Az írásos programozás módszere persze ezen alapul. Akárcsak néhány más programozási módszer, amelyről tüstént szó lesz. Az írásos programozás módszere azon alapul, hogy amikor leírunk valamit, mindig, akkor mindig teljes koncentráció kell. Ismerjük a törvényt. Ezért nem lehet pontosan, helyesen írni, ha közben még valami mást is csinálunk. Az íráshoz koncentrálni kell. Arra is szükség van, hogy intenzíven csináljuk. Természetesen a szemünket is használjuk. Ez fontos. És írás közben gyakran mintegy halljuk is, amit írunk.

Más szóval: felolvassuk magunknak a szöveget, még ha a fülünkkel nem is halljuk, a belső fülünkkel igen. Kinesztetikusán pedig mozgunk, tapintunk. Rengeteg mentális, érzelmi és fizikai energia kell az íráshoz.

Az írásos programozó módszerek azt javasolják, hogy **reggel**, kivétel nélkül minden reggel írjuk le a fő céljainkat. Miután olvastunk, **írjuk le a fő céljainkat!** Egyébként ez az egész körülbelül 2 percig tart. Esetleg 5-ig. Eljuthatunk odáig is, hogy eltart 10-20 percig, vagy akár 1 óráig is. Írjuk le a fontos céljainkat! **Pozitív, jelen idejű, személyes állításként.** Más szóval így fogalmazzunk: „Ennyi és ennyi \$-t keresek havonta. Ennyi és ennyi kilót nyomok. Kiválóan végzem a munkámat.” Ezt csinálom, ezt érem el, ezt végzem el, ezt teszem meg stb. Bármivé akarunk válni, bármit akarunk tenni, írjuk le! Állítások formájában, egyenként. Azt tapasztaljuk (a célok kitűzéséről később lesz szó), hogy amint újra és újra leírjuk céljainkat, érdekes dolog történik. Észrevesszük, hogy a fontosabb céljainkat először mindig leírjuk, aztán világosabban megfogalmazódnak. Egyre konkrétábbá válnak. Valahányszor leírjuk a fontosabb céljainkat, átküldjük őket, belevessük őket jó mélyen a tudatalattiba. És végső fokon ez garantálja, hogy megnyilvánulnak majd a külvilágunkban. **Valahányszor leírjuk fő céljainkat, beprogramozzuk őket a tudatalattiba, és irányító mechanizmussá alakulnak.** Úgy cselekszünk, mintha egy rakétán beállítanánk az irányító mechanizmust, és így gyorsabban haladhatunk, kitérők nélkül, a céljaink felé.

Másodsor: a célok leírása után **hunyjuk be a szemünket!** Hunyjuk be! **És képzeljünk magunk elé egy fontos célt vagy több célt! Már megvalósulva,** valóságként képzeljük el! El tudjuk képzelni? Roppant hasznos dolog egyébként, ha kivágunk néhány képet egy magazinból, és ezeket betesszük a füzetünkbe. Hogy valódi képeket is láthassunk. Vadonatúj kocsira vágyunk? Vagy egy gyönyörű házra? Vagy másra? Tegyük be egy képet róla, vegyük jól szemügyre, hogy amikor leírjuk a célt, megnézzük a képet, aztán behunyjuk a szemünket, és gondosan betápláljuk a képet a tudatalattinkba!

A 3. rész, ami szintén nagyon fontos: **képzeljük el az elért öröm érzését!** Képzeljük el azt az örömet, amelyet éreznénk, ha már elérnénk a célt! Képzeljük el, hogy már valóság, realitás! Úgy kell elképzelni, hogy már valóság. Hogy elképzeljük: **mi úton vagyunk a célunk felé, és a célunk úton van mifelénk.** És van egy előre meghatározott idő, mikor mi is készen vagyunk és a cél is. Mikor minden készen áll. Akkor találkozunk a célunkkal. Nem gyorsíthatjuk fel az időt, nem siettetjük, nem lassíthatjuk le. De azt megtehetjük, hogy **folyamatosan ismétljük a képet és az érzést és a leírást.** Újra és újra. És pontosan a megfelelő időben és helyen találkozunk. Egyszer még levelet kapok Önöktől, amelyben megírják, mennyire bevált ez az életükben. Az enyémben csodásan bevált. És éppúgy sok más ember életében is.

## (18. RELAXÁCIÓ törvénye)

Most máris rátérünk a 2. pontra. Ez a legfontosabb. Úgy hívjuk: a **relaxáció törvénye.** A relaxáció törvénye az egyik legfontosabb mentális törvény. Egyszerűen azt állítja, hogy a fizikai világban ha egy szöveget akarunk beverni, akkor minél erősebben ütjük, minél több fizikai energiát fektetünk bele, annál gyorsabban tudjuk elvégezni ezt a cselekvést. Ha gyorsabban akarunk vezetni, rálépünk a gázra. Ez jobban dolgoztatja a motort, és előre hajtja. A mentális világban viszont éppen fordított a helyzet. A relaxáció törvénye szerint minden mentális műveletben az erőlködés csak árt. **A mentális világban az erőfeszítés csak árt.** Mit jelent ez? Azt jelenti, hogy **minél kevésbé erőlködünk, annál**

**nagyobb a siker.** Érdekes dolog ez. Találó példa erre a kapcsolatok. Általánosan tapasztalható, hogy kapcsolatainkban minél jobban igyekszünk, hogy a kapcsolat jó legyen, annál több a baj. Ugyanis egy kapcsolat lényegében elmék találkozása. És ha elengedjük magunkat, és hagyjuk a kapcsolatot a maga útján, akkor a kapcsolat a megfelelő módon alakul. Ha valamit önkényesen fel akarunk gyorsítani, vagy pedig le akarunk lassítani, válságot idézünk elő. Feszültséget, stresszt, szorongást. Tehát bármihez, ami a mentális síkkal függ össze, ami a lélekkel kapcsolatos – más emberekkel való érintkezésünk persze ilyen –, *ami célokkal, álmokkal, tervekkel kapcsolatos, az kell, hogy egyszerűen engedjük el magunkat, és hagyjuk a maga útján.* Ezért behunyt szemmel vizualizáljunk! *Képzeld el az érzést könnyedén, minden erőfeszítés nélkül!* És ***minél könnyedebbek vagyunk, annál gyorsabban fogadja el a gondolatot a tudatalatti.***

A következő módszer neve: a gyors állítás módszere, vagy **gyors program módszer.** A gyors program módszert mindenekelőtt fontos, egyszeri események előtt alkalmazzuk. Egyszeri, vagyis olyan esemény előtt, amely csak egyszer történik meg. Ha pl. valami sportversenyre készülünk, vagy állásügyben megbeszélésre megyünk, vagy fizetésemelést kérünk, vagy bemutatunk egy új árucikket. Egyébként minden jó üzletkötő használja ezt a gyors program módszert. Mert rendkívül hatásos. Igaz, hogy csak átmeneti a hatása, azonban *főlkészít lelkiileg, fizikailag, mentálisan.* **Úgy programozza az énképünket és a tudatalattinkat, hogy olyan szavakat és tetteket sugalljanak, amelyek a legjobban megfelelnek a helyzetnek.** Minden sportoló alkalmazza ezt. Mindjárt rátérünk erre. Hogyan alkalmazzuk a gyors program módszert? Tegyük fel, hogy beszédet kell mondanunk! Egy jó barátom nemrég igen fontos beszédet mondott 2500 ember előtt. Rettentően izgult, szorongott. Azt mondtam neki: „Adok egy tanácsot. Valahányszor a beszédre gondolsz, hunyd be a szemed, használd a módszert, és gondolkodj ily módon: Először is képzeld el a tökéletes eredményt!” Képzeld el a tökéletes eredményt! Más szóval: mintha megírhatnánk valami forgatókönyvet, tárgyalást a főnökkel, árubemutatót. **Képzeld el a tökéletes eredményt!** Más szóval: ha fizetésemelésről van szó, a tökéletes eredmény az lesz, hogy a főnök megadja az emelést. Egy üzleti tárgyalás legjobb eredménye az lesz, ha a vevő aláírja a megrendelést. Állásügyben az a legjobb eredmény, ha megkapjuk az állást. Az én barátom esetében pedig a legjobb eredmény a lelkes taps volt. Elképzelte, hogy lelkesen megtapsolják. Beprogramozta tudatába, hogy látja a hallgatóságot, amint föláll a helyéről, és lelkesen megtapsolja a beszéd végén. **Állításokkal erősítsük ezt meg!** Más szóval, ilyen egyszerű lehet: „A beszéd sikeres!” Vagy: „A beszédem csodálatosan sikerült!” Vagy: „A beszédem végén úgy éreztem, remekül szerepeltem!” Vagy: „A beszédem fantasztikus siker!” Más szóval: a képnek megfelelő állítást válasszunk! És ismétlegessük a képet! Azután töltsük meg érzélemmel! Képzeld el, hogy milyen érzés lenne, ha már tapasztalnánk! És engedjük el! Ez itt a kulcsszó. Igen. Csak engedjük el! Mintha már meg is történt volna. Csak menjen el! Mintha már megtörtént volna. Mintha az eseményen már túl is lennénk. És az esemény ideális eredménye már megszületett volna. Amikor elengedjük, útjára bocsátjuk, beleesik, mint egy számítógépkártya a számítógépbe. És a tudatalatti számítógépe dolgozni kezd. Hatásos. Rendkívül hatásos.

Azon alapul, amit mentális próbának hívunk. A **mentális próba** olyan módszer, amelyet minden sikerember alkalmaz. Így a milliós vagyont szerző személyek, a legjobb üzletkötők, a vállalatvezetők, az olimpiai sportolók, minden sport világbajnokai alkalmazzák e módszert. Ez a mentális próba olyan folyamat, amelyben a **kérdéses**



**eseményt belül éljük át. Mielőtt kívül is átélnénk.** Ez azt jelenti, hogy bármilyen fontos esemény előtt, legyen az közeli vagy távoli, a sikeremberek minden esetben fölidézik és újraélik sikereiket. Felidézik és újraélik sikereiket. Más szóval: ilyenkor **az előző esetre gondolnak**, amikor valami hasonló cselekvést végeztek. A megelégedettségre, az öröme, amelyben részük volt. **Az érzésre, amely a siker nyomán született.** És **újraérik** ezt. Mintha csak lenne itt egy képernyő. Itt a képernyő, egy megfelezett képernyő. A képernyőnek ezen az oldalán felidézzük, amikor legutóbb tettük ezt. Kiválóan. Ezen az oldalon pedig elképzeljük a majdani eseményt. Miután ezt már tisztán belevéstük a tudatunkba, és tökéletesen tisztán látjuk a legutóbbi sikert, nagy diadalt, a legutóbbi üzletkötést, a legutóbbi tárgyalást, a legutóbbi jól sikerült vendégséget, összejövetelt vagy hasonlót, akkor áttesszük ezt az új helyzetbe, szituációba, amelyre készülünk. Áttesszük az érzést és az élményt. Egymásra helyezzük a 2 síkot. Ez azt jelenti, hogy amint a majdani élményre várunk, ötvözzük a siker, az öröm, a boldogság érzéseivel, amelyeket korábban szereztünk. **Mindaz arra programozza a tudatalattinkat, hogy ha sor kerül az eseményre, ugyanazokat a szavakat mondjuk ki és cselekedeteket végezzük, amelyek a legutóbbi sikerekhez vezettek.** Mi a különbség a győztes és a vesztes között? A fő különbség a győztes és a vesztes között, kitalálják, hogy mi? Győztes kontra vesztes. Egyszerűen ez. Mindnyájan végzünk mentális próbát. Maguk, én, mindenki. A győztesek és vesztesek közti különbség az, hogy minden esemény, közelebbi esemény előtt a vesztesek arra a legutóbbi hasonló esetre gondolnak, ami balul sikerült. Rágódnak korábbi kudarcaikon. Élénken elképzelik, milyen zavartak, megszégyenültek, sikertelenek voltak, milyen rosszul érezték magukat. A vesztesek tehát újra átélik a kudarcot, a rossz szereplést. A győztes viszont a jó eredményeit éli át újra, idézi fel a sikereit. Tudhatjuk, hogy győztesek vagy vesztesek leszünk-e, ha megvizsgáljuk, mire gondolunk egy-egy esemény előtt. Határozzuk el most rögtön, hogy arra gondolunk, amit kívánunk! Arra gondolok, amit szeretnék, ha megtörténne, vagy arra, aminek a bekövetkezésétől félek? Ne feledjék, hogy az a természetes, hogy arra gondolunk, amitől félünk, nem amit kívánunk! Ezért alkalmazzuk a behelyettesítés törvényét. Vegyük ki tudatunkból azt, amitől félünk! Többé ne foglalkozzunk vele! Íme egy kitűnő módszer, amit egyszer régen tanultam. Valahányszor olyasmi jut az eszünkbe, amitől idegesek leszünk vagy szorongók, mondjuk ki ezt a szót! Nagyon-nagyon hangosan mondjuk ki! Tehát: „Stop!” Stop! Olyan ez, mintha rácsapnánk egy lemezjátszó oldalára, letörnénk a tűt a lemezjátszóról, vagy ráütnénk egy magnóra. Vagy rákiáltanánk valakire, aki mond valamit. Stop! És ennek nyomán átmenetileg megállnak gondolataink. És amikor megállnak, gyorsan fordítsuk figyelmünket arra, amit kívánunk! Próbáljunk arra gondolni, amit kívánunk! Valahányszor a gondolataink visszafordulnak félelmünk tárgyához, mondjuk: „Stop!”, és gondoljunk arra, amit kívánunk! Itt egy egyszerű ábra, grafikon. Így fog kinézni. Ez az, amit kívánunk, ettől pedig félünk. És mi itt vagyunk, ezen a lejtőn. A kívánt és a félt dolog között. Ez azonban egyszerű. Az ember természeténél fogva hajlamos arra, hogy a rosszra, az ijesztőre gondoljon. És visszacsússzon félelme tárgyához. Mi lehet a lehető legrosszabb? Ehhez erőfeszítés kell. **Állandó erőfeszítéssel gondolhatunk csak arra, amit akarunk.** De a legtöbbben lusták, fegyelmetlenek, nem hajlandók erőfeszítésekre. A legtöbbben ezért arra hajlamosak, hogy visszacsússzanak a félelmeikhez. Mi lehet a legrosszabb, ami bekövetkezhet? Visszacsússznak a negativitásba. Az emberek nagy többsége ezért negatív manapság. Igen kevesen pozitívak. Ügyeljünk erre! Ha olyasmin gondolkodunk, ami nemsokára megtörténik, természetes, hogy tele vagyunk kétségekkel és félelemmel. Ezek természetes tendenciák. Olyan okokból, amelyekről már volt szó. **A magasabb**

**rendű ember** azonban **arra gondol, amit kíván**. A magasabb rendű ember **megállítja a rossz gondolatot**. Ehelyett sokkal inkább a kiváló teljesítményre koncentrálnak. Azt mondhatnánk: ilyen még nem fordult elő. Hogyan koncentrálnak? Hogyan idézzem föl, éljem újra a sikert? Egyszerű. A képzeletünkben megtehetjük. Elképzeljük, hogy már csináltunk ilyesmit. Tegyük úgy, mintha már sikerült volna egyszer! Gondoljunk rá, hogy viselkednénk, ha óriási sikereink lennének ezen a területen! Úgy is járunk, mint egy sikerember! A neurolingvisztikai programozásban az figyelhető meg, hogy a fiziológiai állapot, a járásnak, beszédnek, viselkedésnek a módja összhangban van az érzelmi állapottal. És ha úgy járunk, beszélünk, viselkedünk, mintha bíznánk magunkban – ahogy már mondtuk –, valóban érezhetjük az önbizalmat, ami e viselkedéshez társul.

Rendkívül fontos, íme egy másik módszer, a neve: **standard program módszer**, vagy standard állítási módszer. Ehhez a módszerhez pedig üres kártyák... kártyák kellene. Vagy papírlapon felsorolt célok is használhatók. Rendkívül hatásos módszer. Az eljárás ez: a standard állítás módszerének lépései.

Kitűzzük céljainkat. Legfeljebb 10-15-öt. A tudatalatti 10-15 céllal tud foglalkozni egy időben. Fontossági sorrendre szükség van, de emiatt nem kell aggódni. Körülbelül 10-15 cél.

A 2. pont az, hogy naponta 2-szer: reggel és este. Naponta 2-szer: reggel és este kell egy kis idő, amikor

3.: nyugton hagynak, nem zavarnak. Ekkor újra leírhatjuk a céljainkat pozitív, jelen idejű, személyes állításokként. Szóval a célokat – mint pozitív, jelen idejű, személyes állításokat – kártyákra. Sokak szerint betűrendes kártyákat használunk, mert így ide-oda lehet csúsztatni a kártyákat! Helyezzük őket egymásra, és írjuk le céljainkat! Óriási, óriási nagy tiszta betűkkel, hogy a tudatalatti kristálytiszta lássa a célt.

Aztán üljünk le a céljainkkal, és olvassuk el a céljainkat önmagunknak! Olvassuk el a célt vagy az állítást!

Olvassuk el, ismételjük meg! Aztán hunyjuk be a szemünket! Tegyük föl, hogy a cél: 50 ezer \$-t keresek évente. Legyen a kártyán: 50 ezer \$-t keresek. 50 ezer \$-t keresek évente. Olvassuk el: 50 ezer \$-t keresek évente. Hunyjuk be a szemünket, és ismételjük meg 3-szor, 4-szer! Ismételjük meg 3-szor, 4-szer!

Aztán a 6., a 6. lépés az, hogy elképzeljük az eredményt. Más szóval: ha évente 50 ezer \$-t keresnék, mi lenne az eredmény? Talán egy nagyobb autó? Esetleg egy tágasabb ház? Vagy pedig egy... utazás Tahitira? Vagy kicserélnénk a ruhatárunkat? Rolex karóra? Más szóval: képzeljük el az eredményt! Ne annyira magát a folyamatot, hanem inkább az eredményt. Egyébként azt is lehet csinálni, hogy a munkát képzeljük el. Mondjuk, 50 ezer \$-t akarunk keresni, és úgy képzeljük, hogy ezt a jelenlegi állásunkban hozzuk össze. Képzeljük el, hogy nap mint nap olyan kiválóan végezzük munkánkat, hogy valóban meglesz az 50 ezer!

A 7. pont pedig: képzeljük el az érzést! Képzeljük el az érzést, amely a célunk elérését kísérné! Képzeljük el az érzést! Hunyjuk be a szemünket, és amint a kártyáinkkal ülünk, a kártyákat nézve, képzeljük el a megelégedettség érzését, mintha már elértük volna a célt! Képzeljük el az öröm érzését! Képzeljük el a megvalósítást! Tegyük föl, esetleg azt tervezzük, hogy megjutalmazzuk magunkat egy utazással Tahitira! Elutazunk

Óceániába, heverészünk a tengerparton. Nagyokat úszunk a hullámok között. Magunkba szívjuk a napot, szépen leburnulunk. Ilyesmire gondolhatunk. Azt is megtehetjük, hogy prospektusokat szerzünk Tahitiról, aztán egy szép posztert Tahitiról. Posztert egy sétahajóról is. Szerezzünk képeket mindarról, amit birtokolni, élvezni akarunk! Mert minél... mert **minél több érzelmet tudunk társítani a cél megvalósításával, annál gyorsabban fogadja el a tudatalatti parancsként.** Annál gyorsabban kezdünk dolgozni érte. Megmutatom, én mit használok. Használhatják Önök is. Használhatnak ilyen kártyát, betűrendes kártyát, ezek nincsenek megvonalmazva, használhatnak megvonalmazott kártyát is. Leülünk, és csak leírjuk a célunkat. És miután elolvassuk, ismételjük meg 3-szor, 4-szer! Képzeld el, képzeld el, lássuk, ahogy megteszünk mindent, amit kell! Képzeld el az eredményt! Aztán cseréljük ki a kártyát, nézzük a következőt! Minél lazábbak vagyunk, amikor ezt csináljuk, a relaxáció törvénye miatt annál gyorsabban fogadja el a tudatalatti. Mutatok még valamit, ami hasznos lehet. Egy ilyen spirálfüzet. Betűrendes. Jó sok hely van benne. Temérdek különböző állítást írhatunk bele. Magunknál tarthatjuk. Kinyitjuk, és beleírunk egy állítást, mihelyt eszünkbe jut valami. Írjuk le, és időnként szakítsunk rá időt, hogy átnézzük az állításokat!

Bemutatok még egy módszert. Ennek a neve: **sportprogram módszer.** Ez az összes többi kombinálja. Az összes élsportoló alkalmazza. Egyesíti a mentális próbát és a relaxációt. Az ún. autogénkondicionáláson alapul, vagyis: ha javítani akarjuk sportteljesítményünket. Pofonegyszerű az eljárás. Először is: tanuljunk sokat a sportról! Forduljunk edzőhöz! Tanuljuk meg, hogy mi kell sportágunkban a kiváló teljesítményhez! Másodszor: elalvás előtt, vagy pedig ülve, igen laza testhelyzetben, vegyünk néhány mély lélegzetet, lazítsuk el testünket, aztán képzeld el a tökéletes sportteljesítményt! Tegyük fel, jobban akarunk síelni! Egyszerű. Először ellessük, hogy kell síelni. Filmeket, képeket nézünk remek síelőkről, nagymenőkről, aztán képzeld el, mintha mi magunk lennénk a síelő! Behunyjuk a szemünket, és 2-féle vizualizációt végzünk. Az 1.-nél saját magunkat látjuk úgy, hogy mi magunk síelünk. És nézzük magunkat. Nézzük, hogyan síelünk. Nézzük, ahogy lesiklunk a lejtőn, ahogy fordulunk, leszúrjuk a botokat, rugózunk stb. Látjuk, amint gyönyörűen síelünk. És majdnem úgy figyeljük magunkat, mintha nézők lennénk. A vizualizáció 2. része az, amikor a figyelmünk másfelé tolódik el. Nézzük magunkat a saját szemünkkel, és ténylegesen lássuk magunkat, amint lesiklunk a lejtőn! A sportállítási módszerét használja az összes futballcsapat, a kosárlabdacsapatok, a legjobb műkorcsolyázók és a golfozók. Gyakorlatilag **minden élsportoló gyakorol képzeletben,** és újra és újra és újra. Pl. a korcsolyázók. Ők leülnek, behunyják a szemüket, fölteszik a zenét, aztán végigmennek az egész gyakorlatukon képzeletben. Miközben szól a zenéjük. Természetesen képzeletben sokan buknak. És így újra és újra beprogramozzák tudatukat. Ez egy nagyon egyszerű tényen alapul. Amikor elképzeldünk egy cselekvést, valóban mérhető idegenergia-impulzusokat küldünk a lábba, izmokba, idegekbe. Impulzusokat küldünk az izmokba, amelyek a cselekvés tényleges végrehajtásához kellene. Ha jobb golfozók akarunk lenni, síelők, teniszezők, kosárlabdázók, úszók, jobb előadók, szónokok, bármik, alkalmazzuk a sportállítási módszerét, és gyors változásokat érünk el!

**A siker titka: ismétlés, vizualizáció, ellazulás, a célok tisztázása.** Újra és újra, egészen addig, amíg el nem fogadja a tudatalatti tényként. És el nem kezdenek megvalósulni, valóra válni. És ha kitartóak vagyunk, a siker nem marad el.

**„Ahhoz, hogy sikerünk legyen, először hinnünk kell, hogy képesek vagyunk rá.”**  
Michael Corda (májkl korda)

## Gyorstanulási módszerek

(24:25)

Többször volt már szó az emberi potenciáról és arról, hogy az átlagember ennek 10 %-át sem használja ki. Albert Einstein agyát halála után kivették a koponyájából, és megvizsgálták a Cornell Egyetemen. Kiderült, hogy egész életében csak 15 %-át használta szellemi potenciájának a század egyik legnagyobb zsenije. Mit jelent a szellemi potenciál? Gondolkodási képességünk kihasználását jelenti. Azt a képességet, hogy aktivizáljuk az agysejteket, az ún. neokortexet, az emberiség gondolkodó agyát. Főleg arról beszélünk ebben az előadásban, hogyan használhatjuk hatékonyabban az agyunkat. És olyan módszerekről, amelyek segíthetnek a gyors tanulási technikák elsajátításában.

Ilyen a tanulás a teljes aggyal. Gyorsított tanulás vagy szupertanulás. Ismerjük azt a tényt, hogy az átlagember gondolkodási képességének nem sokkal több, mint 1-2 %-át használja. Még 10 %-át sem használjuk ki, mert ha agyunk 10 %-át kihasználnánk, bármit elérhetnénk, amiről csak álmodunk. Most arról lesz szó, hogyan használhatunk ki többet. Sok mindent tudunk az agyról. Pl. az intelligenciával kapcsolatban. Az intelligenciának nem az IQ a fokmérője, mert **az intelligencia viselkedés- és gondolkodásmód**. Rendkívül intelligensnek tartott emberekről kiderül egy érdekes dolog. Az tapasztalható, hogy nem sokkal intelligensebbek, mint mi, de fejlesztették az intelligenciájukat. Fogalmazzuk meg így: **az intelligencia fejleszthető erőfeszítéssel**. Az intelligencia ugyanúgy fejleszthető, ahogy az izomzat. Az a személy, aki intelligens egy szakmában, foglalkozásban, egy ügyvéd, egy orvos vagy pedig egy üzletember, nem feltétlenül olyan valaki, aki azzal a tehetséggel született. Hanem olyan ember, aki évekig tartó munkával, tanulással kifejlesztette. Úgy fogjuk fel az intelligenciát, mint egy izmot! Az IQ alakítható. IQ. Ez a bizonyos szám. A szellemi képesség igen széles skálán alakítható. Emlékezzünk, mit mondtunk a pozitív várakozásokról! Egy diák IQ-ja nem kevesebb, mint 25 ponttal emelkedett egyetlen iskolai év alatt. Ez gyakori. Sok olyan esetet jegyeztek fel az **IQ**-ról, más szóval a **gondolkodási képesség**ről, hogy valaki 10-20-30 pontot ugrott egy bizonyos tanulási mód eredményeként, ha eredményes módszert választott. Mindjárt beszélünk erről.

Az IQ tehát jelentősen alakítható. Ezek szerint sokkal okosabbak vagyunk, mint ahogy gondoljuk. Sokkal intelligensebbek vagyunk, mint ahogy feltételeztük volna. Azt szintén tudjuk, hogy **az IQ az énképtől is függ**. Világos? Nagyon sok emberről kiderült, hogy rendkívül intelligensek, de mivel negatív környezetben nőttek fel, egészen fiatalon beléjük nevelték, hogy nem valami nagy lumenek. Egy fiatalembert pl. nem biztattak továbbtanulásra, ugyanis egy csöppet sem tartották tehetségesnek. Később aztán kiderült, hogy az IQ-ja eléri a 175-öt. Ezt a hadseregnél állapították meg. Mikor leszerelt, 6-féle vállalkozásba kezdett, 28 éves korára multimilliomos lett. Csak azért, mert bebizonyították, hogy tehetséges. Az iskolában nem azért nem figyelt soha, mert nem volt elég intelligens, szó sincs róla. Hanem azért, mert mindent azonnal, első elmondásra megjegyzett, és rettenetesen unatkozott. Tapasztalható, hogy igen sokan jóval okosabbak, mint hiszik. Mint hiszik. *Korábbi tapasztalataik miatt azonban az énképük úgy irányítja őket, hogy elmaradnak valódi intelligenciájuktól.* És ez igaz számunkra is. Majdnem minden esetben. Egy további fontos pont az, hogy **a tanulási képesség alakítható**. A

tanulási képesség alakítható. Mit jelent ez? Egyszerűen azt, hogy formálható, csiszolható. Olyan, mint valami megmunkálható fém. Igen. A tanulási képesség alakítható, tehát megtanulhatunk tanulni. Csodálatos dolog, hogy az ember mennyire képes tanulni. Megtanulhatunk tanulni, amit csak akarunk. És minél többet tanulunk, annál nagyobb lesz a tanulási képességünk. A tanulási képesség olyan, mint egy izom. Minél jobban nyújtjuk, használjuk, annál jobban nő a képesség. Minél többet tanulunk matekot, annál könnyebben megy a történelemtanulás, és minél több filozófiát tanulunk, annál könnyebb a pszichológia is. Vagyis bármilyen tárgy tanulása növeli a tanulási képességet.

Még egy fontos pont a tanulással kapcsolatban. Az, hogy ha többet akarunk keresni, többet kell tanulni. Ha többet akarunk keresni, többet kell tanulni. Ez az egyik legfontosabb egyszerű megállapítás, amit valaha hallhattunk, hogy: **világunk a tudásra épül**. Az, hogy mennyi pénzt keresünk, közvetlenül attól függ, hogy mennyi hasznos, értékes tudást szívunk magunkba. Ha olyanok, mint én, akkor türelmetlenek. Tudni szeretnék, hogyan lehet többet tanulni gyorsabban, hogy gyorsabban jussunk sok pénzhez? Erről lesz szó.

A 3. pont az, hogy közvetlen összefüggés van az életkor hossza és a tanulás között. Azt tapasztalták, megfigyelték, hogy minél aktívabb az elme, annál tovább élünk. Amikor olyan embereket látunk, akik szenilissé kezdenek válni már 60 éves kor körül, tudhatjuk, hogy ezek az emberek bizony már régóta nem olvasnak, és rengeteget nézik a televíziót. Az idős amerikaiak naponta átlagosan 7 órát nézik a televíziót. Ez természetesen rendkívül passzívvá teszi az agyukat. Az agy lassan sorvadni kezd. A reflexeik, az intelligenciájuk és a környezetükre való reagálás képessége hanyatlni kezd. Minél tovább tanulunk, annál aktívabbak maradunk intellektuálisan. Annál több energiánk és életerőnk van. Annál egészségesebbek vagyunk. Igen. Gondoljunk csak olyan szuperkreatív emberek életére, mint Goethe, aki a Faust 2. részét 85 éves korában kezdte írni. Vagy Mózes nagymama. 75 éves korában kezdett festeni, és 100 éves korában még festett. Albert Schweitzer, akivel Afrikában dolgoztam, még egész nap aktív volt 91 éves korában. Amikor a legtöbben azok közül, akikkel felnőttem, már régóta a sírban voltak. Ezért hacsak... hacsak, hacsak... hacsak azért is, mert sokáig akarunk élni, aktív, intelligens deákká kell válnunk. Fejlesszük ki a tanulási képességet, és tanuljunk meg tanulni!

Évekkel ezelőtt, az 50-es években, Bulgáriában egy Georgij Lozanov nevű személy kísérleteket kezdett, amelyeknek óriási... amelyeknek óriási hatásuk volt a nyugati világ gondolkodására az elmúlt évtizedekben. Elsőrangú könyvet írt munkájáról, címe: Szupertanulás. Ebben a könyvben a kísérleteiről számol be. Lozanov felfigyelt arra, hogy az információ mennyisége annyira gyorsan nő, hogy senki sem tarthat lépést vele szakterületén. Akármilyen területen dolgozunk, évente több tucat, több száz, több ezer cikk jelenik meg. És ezt senki nem tudja mind elolvasni. És az kezdte foglalkoztatni, hogyan lehetne olyan módszert kialakítani, amellyel gyorsabban tanulhatunk. Módszerét gyorsított tanulásnak nevezte. Mi gyorstanulásnak hívjuk. Egyesek szupertanulásnak hívják. Ugyanazt jelenti: hogyan sajátíthatunk el több információt gyorsabb ütemben? Lozanov sokat dolgozott. Az egész agykutatásnak úttörőjeként kezdte. Tapasztalta, hogy az agynak tényleg 2 féltekéje van, és az agynak ez a 2 féltekéje eltérő funkciókat lát el. A legjobban tanuló személyek képesek a 2 félteke megfelelő összehangolására és használatára. Bizonyos funkciókat a bal félteke lát el, más funkciókért pedig a jobb felelős. Azt is észlelte, hogy van egy szövettömeg, amely kettéosztja az agyat. Neve: korpusz kollózum. A gyerekek egészen 5-6 éves korukig 25-ször olyan gyorsan tanulnak,

mint a felnőttek. Arra gondolt, nem lehetne-e újjáteremteni a gyermekkori feltételeket, amelyek miatt olyan fantasztikus, hihetetlen gyorsan tanulnak a gyerekek. Újjáteremteni felnőttkorban.

Azt tapasztalta az agy funkcióinak vizsgálatakor tehát, hogy a bal és a jobb félteke igen különbözőképpen gondolkodik. Lássuk, hogy érti ezt! Pl. a bal félteke verbális, azaz szavakban gondolkodik. A jobb félteke a képeket szereti. Művészi hajlamú, képekben gondolkodik. A bal félteke analitikus. A jobb félteke viszont horietikus. Az összes tényt, az összes információt látja. A teljes képet, ha úgy tetszik. A bal félteke pragmatikus, gyakorlatias, praktikus. A jobb félteke intuitív. Az intuíció és az érzések székhelye. A bal félteke konkrét. Azt szereti, amit megszámlolhat, megérinthet, megízlelhet. A bal félteke, akarom mondani a jobb félteke absztrakt. Az absztrakt fogalmakért, tudományos fogalmakért, művészi vagy filozófiai fogalmakért felelős. A bal félteke lineáris. A dolgokat sorban, egymás után látja. Szeret egyszerre 1 dologgal foglalkozni. A jobb félteke ezzel szemben muzikális, művészi hajlamú. Ha úgy tetszik. És spontán. És a humorért is felelős. A bal félteke a nyelv központja. Igen. Ő köti a szavakat logikus rendben mondatokká. A matematika központja is ez. A jobb félteke a táncért is felelős. A költészetért. A megfelelő teljesítményhez a 2 féltekét össze kell hangolni. Rendkívül eltérőek a funkcióik, és kutatásai során Lozanov másra is rájött. Amikor azt vizsgálta, hogyan tanulnak az emberek, rájött, hogy tanulás közben eltérő az agyhullám-tevékenységük. Különböző, eltérő okok miatt.

Rájött, hogy az agy 4 különböző szinten működik.

Az 1. szint az ún. **béta szint**. A béta szint másodpercenként 14 hullám vagy több. A béta szint az **éber állapot**. Ebben vagyunk most is. Amikor az agyunk aktívan, élénken működik. Az agyhullám-tevékenységünk, a ciklusok, az agyhullám-tevékenységünk igen élénk. Az időnk legjavát ebben töltjük. Ez az az idő, amikor **tanulásunk a legkevésbé hatékony**.

Azt tapasztalta, hogy a béta szint alatt az **alfa szint** van. Az alfa szint másodpercenként 8-13 hullám vagy ciklus. Ez már inkább moduláltabb hullámszint. Azt tapasztalta, hogy **ebben az állapotban jobban tanulunk**. Ez a mély ellazulás állapota. Ebben az állapotban akkor vagyunk, amikor teljesen ellazulva ülünk, amikor mondjuk ábrándozunk, vagy pedig elalvás előtt erre a szintre megyünk vissza.

Az alfa szint alatt az ún. **théta szint** van. A théta szint másodpercenként 5-7 hullám. A théta szintnek nagyobbak a hullámai, és ebben a théta szintben vagyunk közvetlenül azelőtt, hogy álmodni kezdünk. Ennek a neve hallucinációs vagy illúziós szakasz. Ahol álmodni kezdünk, közvetlenül elalvás előtt. Előfordult már, hogy fölriadtak, rögtön azután, hogy elaludtak, és hirtelen kijöttek ebből a théta szintből? Nem a deltában voltak, még nem aludtak mélyen. Nagyon kellemetlen érzés. Lozanov azt tapasztalta, hogy **az alfa-théta szint az**, ez a szint az, **ahol a legjobban lehet tanulni**. És amikor ezen a szinten tanulunk, tanulási képességünk ugrásszerűen nő.

A théta alatt a **delta** van. A delta másodpercenként 0,5-4 hullám. És ezek hosszú hullámok. Másodpercenkénti fél hullám alatt már nem működik a szervezet. Az agyhullám-tevékenység megszűnése az elektroencefalogrammon a halál egyik klinikai meghatározása. Lozanov azt próbálta meg, azzal kísérletezett, hogy le lehet-e hozni az

embereket az... az, az éberség béta szintjéről erre az alfa-théta szintre. És valahogy aktiválni a jobb és bal féltekét, hogy egyszerre működjenek.

Kidolgozott egy módszert, amelyhez zenét használt. Zenét használt és relaxációt. Elkezdte a kísérleteit már 1965-66-ban Bulgáriában. Rendkívül érdekes kísérletek voltak. A nyelvvel kezdte. A nyelv pedig, amelyet választott, a francia volt. Ha felnőttként beiratkoznánk valahová egy francia tanfolyamra, azt várnák tőlünk, hogy 3 óra leforgása alatt (3 óra az ideális tanulási idő nyelvnél) azt várnák, hogy 3 óra alatt hozzávetőlegesen 25-40 szót tanuljunk meg. Ami pedig a megjegyzést illeti, azt várnák, hogy a vizsgáig – megfelelő tanulás esetén – emlékezzünk úgy 80 %-ra. Vagy annyira se.

Lozanov lassanként rájött, hogy társadalmunkban a legtöbb tanulási módszer nem hatékony. Sőt, mi több, csapnivaló. Az átlagember, aki társadalmunkban 4 év után egyetemi diplomát kap, s a költségek 25-50 ezer \$-t tesznek ki, mindennek, amit az egyetemen tanult, a 80-90 %-át elfelejti még a nyár előtt, amely az utolsó egyetemi évet követi. Már az első 30 nap folyamán 80 % vész kárba. Néhány professzor azt javasolta, hogy ha országunk egyetemeit ki akarjuk üríteni, ez nagyon-nagyon egyszerű. Egyszerűen megoldható. Váratlanul mindenkit visszahívnak 48 órával a záróvizsgák után, és újra le kell vizsgázni. Akkor kiderülne, hogy a hagyományos tanulási mód, az agy megtömése minél több információval, aztán berontani a vizsgára, az összes információt gyorsan előadni, aztán hazamenni, pihenni, és előlről kezdeni. Ez a tanulás annyira nem hatásos, hogy majdnem minden így megszerzett tudás kárba vész. Ezért van az, hogy ha nyelvet tanultunk valahol, és aztán elutazunk egy olyan országba, ahol a nyelvet beszélik, valószínűleg csupán 3-4 szó jut eszünkbe, és még az is rosszul.

Lozanov elhatározta, hogy zenét és relaxációt alkalmaz. Kísérletet kezdett. Szigorúan ellenőrzött körülmények közé behozott 60 diákot. E 60 diákot sokféle rétegből választották, és franciául egyikük sem tudott egy szót sem. A kísérletet szigorúan ellenőrizték olyanok... olyanok, akik nem rokonszenveztek a kísérlettel, úgyhogy szigorúan ellenőrizték. 1966-ban összeszedte a 60 embert, és úgy érezte, hogy nagymértékben növelnie kell az átlagos tanulási szintet, hogy az állam támogatásával megalapíthassa a Szuggesztológiai Intézetet. A Szuggesztológiai Intézetet később valóban létrehozták Bulgária fővárosában, Szófiában. Lozanov összeszedte az embereket, az említett 60 személyt, 150 szót akart velük megtanultatni, alkalmanként. 150 szót úgy, hogy a megjegyzés szintje is javuljon. Behozták a diákokat. Zene szólt. Lágy, lazító hatású zene. Leoltották a villanyt, és felolvasták a szavakat. A lapok egyik oldalára franciául voltak odaírva, másikkra bolgárul. Amint felolvasták a szavakat, a hallgatók ellazult állapotban megismételték őket, aztán újból éber állapotba kerültek. Átvették a szavakat, és majdnem mindet tudták. Kezdetből fogva úgy tapasztalták, először éber állapotban hallgatták a szavakat, másodsor mélyen ellazult állapotban hallgatták őket, harmadszor ébren újra ismétlés jött. Azt tapasztalták, hogy az első alkalomtól kezdve 98 %-os volt a megjegyzés. Minden foglalkozás végén a tanult szavak 98 %-ára emlékeztek. 6 hétig folytatták a kísérletet, és minden diák elérte a 98 %-os szintet. Holott előzőleg semmit nem tudtak franciául.

Mielőtt abbahagyták volna a kísérletet, Lozanov 15 újabb önként jelentkezőt hívott. 15 önként jelentkező diák érkezett. Lozanov azt kérdezte: „Meg lehet-e tanulni 500 szót is 1 nap alatt?” Egy szombati napon összegyűltek, egész nap dolgoztak, mert még senkiről, senkiről nem tudtak, aki 500 szót tanult meg 1 nap alatt. És a nap végén

kiderült, hogy 98 %-ban jegyezték meg az elhangzott szavakat. Érdekes adalék, hogy a résztvevők közül sokan ideges zavarukban szenvedtek, sőt 40 %-ukat pszichológiai vagy pszichiátriai nyilvántartásból választották. De a 6 hetes tanulási idő után, miután napi 250 szót tanultak meg majdnem mindannyian, sokkal jobban voltak. Ebben a tanulásban nem volt stressz, nagyon megnyugtató volt. Azt tapasztalták, hogy kitisztult a fejük, és remekül érezték magukat. Bizony egész más a hagyományos tanulási mód, amelyre a stressz, a feszültség, a versenyszellem jellemző. Az 500 szó megtanulása után, a nap végén primán érezték magukat. Nem volt stressz, fáradtság, semmi.

Lozanov folytatta: „Nézzük meg: nem lehet-e tovább növelni a teljesítményt?” – mondta. És visszahívta a 12 legjobb hallgatót. 2 héttel később összeültek, hogy megnézzék, meg tudnak-e tanulni 1000 szót 1 nap. 1000 vadonatúj szót 1 nap alatt. Az eredmény az lett, hogy a foglalkozás végére sikerült nekik megtanulni az 1000 szót 98 %-ban. Érdekes, hogy körülbelül 6 hónappal később újra összehívták az 50 diákot, hogy megnézzék, mennyire emlékeznek még. Nem volt alkalmuk franciául olvasni, nem volt alkalmuk beszélni. Mégis az derült ki, hogy 69 %-ra emlékeznek, ismétlés nélkül. 1 ismétlés után az eredmény újra 98 % lett. Más szóval: ez **a zenét relaxálással ötvöző módszer – az alfa-théta szinten, a 2 félteke serkentésével – a tanulási képesség jelentős növekedéséhez vezetett.**

1974-ben Lozanov már 1800-ra növelte az 1 nap alatt megtanulandó szavak számát. A megjegyzés 98 % volt. 1979-ben, egy különleges kísérletben, kiválasztott diákokkal, Lozanov 3000-re növelte a szavak számát 1 nap alatt. Más szóval: mozgósította az agyat. A megjegyzés 98 %-os maradt. Ez valami fantasztikus! Egyszerűen... egyszerűen hihetetlen, elképzelhetetlen. De Lozanov felismerte, hogy az agy tanulási képessége egyszerűen végtelen. Korlátlan mennyiségben képes információt begyűjteni. Pl. ha angolul jól beszélünk, igen, akkor valószínűleg, hozzávetőlegesen 1200-2000 szót használunk mindennapi életünkben. 2000 szót elég ahhoz tudni, hogy folyékonyan beszéljünk egy nyelvet. Egy átlagos angol anyanyelvű személy 1200 szót sem használ. Ami azt illeti, egyesek, különösen az alacsony iskolázottságúak, olykor 500 szónál is kevesebbet használnak. 2000 szóval már el tudunk olvasni bármilyen újságot, bármilyen magazint, rádiót hallgathatunk, tévét nézhetünk, kivéve a szakmai programokat. Lozanov bebizonyította nekünk, hogy az ember képes megtanulni egy nyelvet 1 nap alatt. Tartós eredménnyel. E tanulási technika megváltoztatja tanulási szokásainkat. Forradalmasítja a nyelvvel kapcsolatos összes nézetünket. Lozanov sok más módszert, technikát is kidolgozott. Mint tapasztalta, **a lágy, klasszikus zene igen fontos része a módszernek. A barokk zene, a 60 ütemes barokk**, lassítja a szívdobogást, lassítja az agyhullámok tevékenységét, így a test és a tudat összhangba kerül a zenével.

Döntő fontosságú a beérkező információ. Tanulhatunk műszaki tárgyakat, orvostudományt, filozófiát, pszichológiát. Az optimális tanulást oktató több tanfolyamon vettem már részt, hogy megtanuljam a módszereket. És rájöttem, hogy még a tudomány vagy a technika segítségével nélkül is igen-igen gyorsan tanulhatunk, ha hajlandók vagyunk néhány dologra.

Íme a tanácsok a tanulás meggyorsításához.

Az 1. pont az, hogy mit akarunk tanulni, és mit kell tanulni ahhoz, hogy sikeresebbek, eredményesebbek legyünk. Olyasmit nem tudunk tanulni, ami nem érdekel. Olyasmit nem tudunk tanulni, ami nem köti le a figyelmünket, ami unalmas. Tisztázzuk,



hogy amit tanulunk, fontos-e számunkra! Az 1. pont: a meghatározás. Amikor tanulni kezdünk, határozzuk meg célunkat! Miért tanuljuk azt a tárgyat? Gondoljuk végig, mérlegeljük, elemezzük, és csak akkor tanuljunk, ha van vele célunk! Nagyon fontos, hogy legyen célunk.

A 2. az, hogy erősen vágyani kell a tanulásra. Vágyani kell rá! Más szóval: ne másvalakinek a kedvéért tanuljunk!

Harmadszor: tanuljunk mindig, amikor csak lehet klasszikus zenére! Lány, hangszeres, klasszikus zenére. Bármilyen lány, klasszikus zenére. Különösen jó Mozart klasszikus korszaka, Bach, Brahms, Dvorjak, Beethoven és... Sztravinszkij pl. Ez... ezeknek... ezeknek egytől egyig klasszikus, 60 ütemes barokk zenéjük van. És ha ilyen klasszikus zenét játszunk, vagy mondjuk vízcsobogás, hullámok zúgása is lehet rajta a szalagon, az lehet a háttérben, az megnyugtatja az agyat, megnyitja a bal és a jobb féltekét, és így beengedi az információt a bal féltekébe. Azért, hogy aztán átkerüljön a jobb féltekébe, ahol a memóriaközpontban raktározódik. A zenével azt akarjuk elérni, hogy ellazuljon a korpusz kallózum. Ellazuljon az agy, hogy az információ beáramoljék a bal féltekébe, és onnan a jobba.

A 4. fontos pont: időnként ismételni. Az ismétlés nagyon fontos. Vannak, akik megkérdik: hogy tudok ilyen előadásokat tartani egész nap, jegyzet nélkül? Néha így megy nap mint nap, egyik előadás a másik után. Ragyogó memóriám lehet. Nincs túl jó memóriám, de állandóan tanulok, és időnként átismétlem, amit tanultam, újra meg újra.

Még valamit jegyezzünk meg: minél többet tanulunk, annál többet tanulunk. Amikor elkezdjük a tanulást, ne feledjük, először bele kell jönni a tanulásba! Gyakorolni kell. Gyakorolni, gyakorolni. És minél többet gyakoroljuk a tanulást, annál valószínűbb, hogy menni fog. Az első pár napon, amikor valami újat tanulunk, erőfeszítéseket kell tennünk.

A következő fontos pont: a változatosság. Az ösztönzés változatossága. Igen fontos az, hogy különféle módokon serkentsük a tudatunkat. Könyvekkel, magazinokkal, színdarabokkal, különféle beszélgetésekkel, különféle témákkal stb. Állandóan bombázzuk az agyunkat! Olyan ingerekkel, amelyek izgatnak bennünket, és tapasztalni fogjuk, hogy fejlődik a tanulási képességünk.

És a 7. pont, ez is nagyon fontos: a figyelem időtartama. Azt kell megjegyezni, hogy a legtöbbet egy-egy tanulási időszaknak az elején, továbbá a végén tanulhatunk. Hogy mit jelent ez? Ahelyett, hogy igen hosszú ideig, mondjuk 2-3 óráig tanulnánk vagy olvasnánk egyfolytában, szabdaljuk föl ezt az időt! Tartsunk szüneteket! Jó néhány szünetet, és mindig emlékezni fogunk arra, amit először tanultunk, egy tanulási szakasz elején és egy ilyen szakasz végén. Az elején és a végén. Minél több szünetet tartunk, minél több változatosságot viszünk tanulásunkba, annál gyorsabban tanulunk. Az a lényeg, hogy tudjuk: az, hogy mik vagyunk és mik leszünk a jövőben, az annak az információnak a függvénye, amit a tudatunkba fogadunk be. **Hogy mennyi praktikus és hasznos információt fogadunk be, eldönti, hogy mennyire javíthatjuk meg a külvilágunkat.** Ha többet akarunk keresni, többet kell tanulnunk. A boldogsághoz többet kell tanulnunk. Ha ki akarjuk teljesíteni képességeinket, többet kell tanulnunk. Tehát olvassunk, tanuljunk, tanuljunk meg tanulni! Ha ezt megtesszük, meglepődünk, mekkora szellemi teljesítményre leszünk képesek.

**„A sikertudat legfontosabb tényezője az önbecsülés. Higgyük el, hogy képesek vagyunk rá! Ha elhisszük, ezzel kiérdemeljük, és el is ériük.”** Jerry Kilis (dzseri kilisz)

## Progresszív relaxáció zenével

(19:25)

Georgij Lozanov munkássága, aki létrehozta a szuggesztológia és szuggesztópédia tudományát, ami a szuggeszció erejének alkalmazása a tanulási folyamatban, más tanulságokkal is szolgál számunkra. A tudatalatti átprogramozására gondolok. Ha megtanulhatunk, mondjuk, franciául vagy egy más nyelven, ha tanulhatunk történelmet vagy matematikát, és mindezt nagyon gyorsan, a mély ellazulás és a zene segítségével, szisztematikusan leírt folyamat keretében, vajon nem tanulhatunk-e meg új fogalomrendszereket is? Nem tanulhatunk meg új nézeteket? Fogalmakat vagy tulajdonságokat? Nem fejleszthetünk ki önbizalmat, képességet több pénzt keresni, képességet, hogy jobb szülők legyünk, jobb főnökök stb., ugyanazzal a módszerrel? Igen. Igen, lehet. Az elmúlt évek, évszázadok során az emberiség története folyamán nagy misztikusok, nagy vezetők, nagy vallásos tanítók, nagy filozófusok, gondolkodók azt tapasztalták, hogy ha ellazulnak, jó mélyen, még zene nélkül is, ha egyszerűen csupán mélyen ellazulnak, és meditálnak, bizonyos gondolatokkal foglalkoznak, akár egy tulajdonság az, akár egy mantra vagy más, **a mély ellazulás és a meditáció egy gondolatról képessé tesz, hogy magunkévá tegyünk a gondolatot.**

Álljunk meg ennél egy pillanattig! A lényeg tehát a mély ellazulás. Emlékezzünk a **könnyedség törvényére!** Minél kevésbé erőlködünk, annál jobban megy. A szellemi szférában az erőlködés kudarcot vall. ***Amikor az új információt a mély ellazultság állapotában továbbítjuk tudatunknak, akkor az sokkal gyorsabban fogadja el.*** Ha pozitív, könnyen lelkesedő, népszerű, vagyonos, befolyásos, sikeres emberek akarunk lenni, meg kell változtatnunk mentális programunkat, hogy a belső program, az, amiben hiszünk, az énképünk, a legfontosabb nézeteink, eszméink összhangban legyenek azzal, amit külsőleg szeretnénk tapasztalni. És **a mély ellazulás a lényeg.** Higgyük el, hogy az ellazulás a kincstár kulcsa! ***Az ellazulás szabadítja föl a lehetőségeinket.*** Modern korunkban általában az a felfogás uralkodik, hogy keményebben kell próbálkozni, fáradozni kell, erőlködni. Amint viszont mind jobban megismerjük a történelmünket és a keleti vallásokat, egyre inkább az derül ki, hogy az ellazulás a lényeg. Még a Harvard Egyetemen is végeztek már ilyen kísérleteket, és megállapították, hogy már egy mély ellazulás is megváltoztatja az agyhullám-tevékenységet a kontrollcsoporttal szemben.

Sok módja van ennek. Egyik a meditáció. Mi a meditáció? Egyszerűen annyi, hogy **behunyjuk a szemünket, mély lélegzetet veszünk, és lemegyünk alfába.** Csak ennyi az egész. Mély lélegzetet veszünk, behunyjuk a szemünket, lemegyünk alfába, az agyhullám-tevékenységünk e helyett ilyen lesz. Amikor egy padon ülünk, és ábrándozunk, még az is meditáció, ha csukva van a szemünk. A meditáció nagyon-nagyon egészséges. Pihentető, frissítő hatású. Dr. Herbert Benson, a Harvard Egyetemről megállapította, hogy ha az „egy” szót ismételtetjük, újra és újra, már az is elég. ***Ha behunyjuk a szemünket, és minden kilégzéskor az „egy” szót ismételtjük, néhány másodperc alatt meditációs állapotba merülünk.*** Akkor is, ha sose gyakoroltuk. A meditáció nagyon egészséges. Hogy mire jó? Az egész testet ellazítja. A tudatot is. Integrálja a személyiséget. Nyugodtnak, magabiztosnak érezzük magunkat. Csökkenti ingerlékenységünket, magabiztosabbak leszünk, és sokkal kevésbé hajlamosak a haragra, feszültségre. Éjszakánként jobban

alszunk. Az emésztésünk is javul. Könnyebben elérjük a céljainkat és így tovább. A meditáció és a mély ellazulás fontos eszköz ahhoz, hogy fejlesszük önmagunkat. Van, aki azt mondja: „Nincs nekem erre időm.” Amikor nincs időnk rá, akkor a legfontosabb, hogy csináljuk. Bármilyen megfelel, ami hozzásegít a mély ellazuláshoz. Lemegyünk addig a pontig, ahol a tudatunk alfa szinten tud működni, és integrálja személyiségünket. Van egy... van egy tudomány, a pszichoszintézis tudománya, amely szerint: ha bármiről meditálunk, ez szintetizálja és integrálja a tudatunkat.

Lozanov persze arra is rájött, hogy ha az ellazulást zene kíséri, ez a 2. rész, akkor felgyorsul a folyamat. **Amikor lágy zene szól, miközben mélyen el vagyunk lazulva, még mélyebben ellazulunk**, tudatunk mélyebben ellazul, és így jobb lesz az életműködésünk. Ha kombináljuk, **ha kombináljuk az ellazulást és a zenét, plusz az információbevitelt – vagyis szavak és gondolatok bevitelét –, sokkal gyorsabb ütemben tanulhatunk.** Gyors, tartós változásokat hozhatunk létre magunkban. Rengeteg tudatküszöb alatt ható magnókazetta kapható, amelyben a szöveget észrevétlenül a zene mögé rejtik, hullámok zúgása mögé stb. Sok kutatást végeztek arról, hogyan hatnak az ilyen kazetták. Egyes forgalomban lévő kazetták nem megbízható kutatáson, hanem más elveken alapulnak. Azt ajánlom, vásárláskor gondosan vizsgálják meg őket, mert egyik-másik hasznavethetetlen, és persze drága is. Vannak viszont kitűnőek is. **A zene plusz információ hatására az éber tudat**, amely azt szokta mondani: „Várjunk csak, ezt az információt nem fogadom el.”, tehát az éber tudat, **az ör a tudatalatti kapujában, ellazul és elalszik.** És amikor az éber tudat elalszik, **a zenével kombinált szöveg egyenesen a tudatalattiba kerül.** Megváltoztatja az addigi programot, és tartós változást eredményez a viselkedésben. Ezt úgy hívjuk: *magnóra vett állítások folyamata*. Mindjárt kifejtem ezt.

Hadd magyarázzak el néhány dolgot a háttérzenével kapcsolatban. Sokféle módszer van, amelyet kialakítottak. Egyfajta semleges zenét játszanak háttérzeneként irodákban és áruházakban. Egy montreáli kísérletben, amelyet egy áruházban végeztek néhány éve, kiválasztották, és... és a háttérzenébe rejtették a következő felszólításokat: „Ne lopj az üzletből! Lopni nem szabad! Ha ellopsz valamit, elkapnak és feljelentenek! Tehát, ha lopsz, eljárás indul ellened! Priuszod lesz! A lopástól tartózkodni kell!” Újra és újra megismételték a szöveget. De az emberi fül nem hallotta. A vásárlók nem hallottak mást, csak zenét. Ez az üzlet olyan környéken működött, ahol sajnos mindennapos volt a lopás. Ezt a speciális szöveget 2 hónapig játszották. 2 hónapig játszották ezt a szöveget a zenébe rejtve. És 2 hónap alatt a bolti lopások száma 50 %-kal csökkent. Tovább hagyták még 2 hónapig. A szint ugyanaz maradt. Aztán visszaváltottak a szokásos zenére. Ezután a következő 2 hónapban a lopások száma visszatért a régi szintre. Most egyébként ugyanezt a rendszert használják. Szól a háttérzene, de ma már a munkatársakhoz is szólnak szövegek. Felszólításokat rejtenek el a zenében, amelyek az alkalmazottakat befolyásolják. Ilyenek hangzanak el: „Szeretsz eladni! Kiváló eladó vagy! Szereted ezt az árut! Készséggel telefonálsz! Kitűnő munkaerő vagy! Kitűnő tervező! Jól osztod be az időt!” Hasonló üzenetek egész sora hangzik el a zenébe elrejtve, és a forgalom 10-20-30-40-50 %-kal is nő. Egyes áruházakban pl. a zenébe gondosan elrejtve ilyen szövegek hangzanak el: „Ne lopj a munkaadódtól! Ne lopj az áruházból!” és így tovább. A lopások száma 10-20-30 %-kal is csökkent, és meglepően rövid idő alatt.

Most jutottunk el a magnóra vett állításokig, amely **progresszív relaxáció zenével**. Csodálatosak az ilyen felvételek. Abból állnak, hogy céljainkat föl vesszük kazettára, zenével együtt. És ellazult állapotban újra meg újra meghallgatjuk. **Az állítások ilyenkor**

**egyenesen a tudatalattiba merülnek, és a célok elkezdnek megvalósulni.** Sok évvel ezelőtt kezdtem ezt a módszert használni. Azóta sok ezer embernek ajánlottam a magnós technikát, és annyit mondhatok, hogy minden cél, amit fölvettem egy zenés kazettára, és újra meg újra meghallgattam, valóra vált az életemben. Minden egyes cél valóra vált. Sőt, némelyikük meglepően rövid idő alatt. Ez az egyik legmegdöbbentőbb felfedezés. Amint a magnós tanulás fantasztikus felfedezés az oktatásban, ez a módszer az egyik legfantasztikusabb felfedezés a célkitűzés és -megvalósítás folyamatában. Megváltoztathatjuk személyiségünket. Elérhetjük céljainkat. Többet kereshetünk. Fogyhatunk, hízhatunk. Különleges dolgokat érhetünk el gyorsan és tartós eredménnyel e módszer segítségével.

Ismertetek néhány tudnivalót a magnóra vett állításokról.

Először is ez egy **zenével ötvözött progresszív relaxációs módszer.** A progresszív relaxáció során *végigmegyünk a testen szavakkal, és minden izomcsoportot ellazítunk.* A kazettán egy hangot hallunk, amely visszafelé számol. Fokozatosan ellazulunk, minden testrészünk ellazul. Mélyen, mélyebben, még mélyebben. Fokozatosan, egyre... egyre mélyebben, mélyebben ellazulunk. *Érezzük, hogy minden feszültség eltűnik a testünkéből.* Az egész testünk teljesen ellazul. *Az éber tudatunk ellazul, és alfába merülünk.*

A 2. pont: az ún. **heterogén kondicionálás.** A heterogén kondicionálásból a hetero azt jelenti: más, tehát valami más. Egyes szám 2. személyben beszélünk. E folyamatban a hang egyes szám 2. személyben beszél. Azt mondja: „te”. „Te szereted magad. Szereted, igazán szereted magad.” Vagy: „Teljes mértékben felelősséget vállalsz az életedért.” Olyan állításokat használ, amelyek egyszerűek, világosak, határozottak, jelen idejűek, 2. személyben szólnak. Miért? Még akkor is, ha mi készítünk felvételt a saját hangunkkal, akkor is 2. személyt használunk. Amikor más hangtól veszünk át információt, gyerekkorunktól úgy szoktuk meg, hogy szüleink és mások azt mondják: „te”. Vannak, akik szerint **helyesebb, ha a felvétel 1. személyben készül:** „keresek”, vagy: „ennyi a súlyom”, vagy: „szeretem magam”. De ha azt halljuk, hogy valaki saját magáról beszél, az nem befolyásolja a tudatalattinkat. Ha felvételt készít, amit meghallgat, mindig Ön az, aki veszi az üzenetet. Ha magunkban beszélünk, akkor viszont: „én”. „Én tudok, én csinálok valamit.”

Harmadszor: **nagyon egészséges.** Nyugtató hatású, és felfrissít. Azt tapasztaljuk, hogy ha 20 percig hallgatjuk a felvételt (nemsokára adok ilyen kazettát), tehát ha hallgatjuk, amikor este hazamegyünk, vagy valamikor napközben, jobb, mint egy szunyókálás. Többet ér, mintha aludnánk, mintha gőzfürdőbe mennénk. Mert csodálatosan ellazít és felfrissít. Jó erőben leszünk. És ha... ha más hatása nem is lenne, prima közérzetet nyújt.

A 3., illetve 4. szabály: a **napi 2-szeri gyakorlás.** Az ideális naponta 2-szer csinálni. **Reggel és este.** És üres gyomorral gyakoroljunk! A legjobb időszak a felvétel meghallgatásához: reggeli előtt, azután este. Hazaérkezés után, de még vacsora előtt. Ha naponta csak 1-szer van rá időnk, este csináljuk! Jobb, mint egy pohár ital. Többet ér, mint egy nyugtató vagy mint egy fekete. Fölfrissít, fölélénkít, és talpra állít. Ragyogó lesz a közérzetünk. Naponta 2-szer csináljuk!

Az 5. pont: valami **lazító hatású, lágy zene kell.** Majdnem mindenfajta zene alkalmas lehet. Minél lassúbb, minél lazítóbb hatású, minél klasszikusabb legyen a zene!

Lehet barokk zene, hallgathatjuk az óceán hangjait, lehet valami lágy klasszikus zene bármiből, amit szeretünk. A lazító hatású, lágy zene a háttérben az, ami ellazítja a tudatot. Még jobban, még jobban. Lehet fuvolamuzsika, lehet gitár, lehet hegedű. Bármilyen megfelel, ami ellazít. Amitől megnyugszunk, megpihenünk. Az ének persze *nem felel meg* erre a célra.

Arról sem szabad megfeledkezni, hogy közben milyen testhelyzetben vagyunk. A **testhelyzet fölveteléről** beszélünk. Le kell ülni, egyenes háttal, lazán, lazán, csukott szemmel. Ezt hívjuk a testhelyzet felvételének. Lényegében ez úgy néz ki, hogy egy széken ülünk, teljesen egyenes háttal, a két kezünket ölbe tesszük, ne érjenek össze! Hunyjuk be a szemünket! Vegyünk mély lélegzetet, és hallgassuk a felvételt! A kazettán minden rajta van, csak föl kell tenni. Az aztán visszaszámol, eljuttat a mély ellazulás állapotába, valahogy így.

Tehát jó mélyen ellazulunk. És miközben az ellazulás állapotában vagyunk, 10 állítást hallunk, 5-ször ismételve. A 10 állítás végén aztán újból számolás következik. Visszajutunk éber állapotba. Az egész folyamat 21 percig tart. Legfeljebb. Egész egyszerű. Teljesen ártalmatlan, aggodalomra semmi ok. A testhelyzettel kapcsolatban nagyon fontos az, hogy egyenesen ülünk. Néha megkérdik: „Elalvás előtt csinálhatom?” Ha ágyban, fekvő helyzetben próbáljuk csinálni, vagy az történik, hogy elalszunk, **ha pedig elalszunk, az üzenet már nem jut el a tudatalattinkba**, vagy 2-es szám: annyira ellazulunk és felfrissülünk, hogy felébredünk, és nem tudunk elaludni. Jobb nem közvetlenül lefekvés előtt csinálni, hacsak nincsenek elalvási problémáink. Rengeteg olyan ember, aki stresszes helyzeteken ment át, azt tapasztalta, hogy ha úgy 5-ször, 6-szor lejátszotta 1 nap, sikerült teljesen megnyugodnia. Legyőzni az álmatlanságot, és végre mélyen tudott aludni.

A 7-es pont: **megszakítás nélkül csináljuk!** Olyan helyre menjünk, ahol senki nem zavarhat meg! Ha telefon közelében vagyunk, kapcsoljuk ki, vagy menjünk távol tőle! Nincs annál rosszabb, mint ha a kazetta hallgatása közben megszólal a telefon, vagy pedig valaki odajön hozzánk. Néha megkérdezik: „A kocsiban is hallgathatom?” A válaszom: „Igen, a kocsiban is lehet, feltéve, ha behunyt szemmel is tud vezetni.” Megkérdik: „Kocogás közben is csinálhatom?” „Persze, ha behunyt szemmel kocog.”, mert ha közben nyitva van a szemünk... Ez nagyon fontos. Ha nyitva van a szemünk, akkor, akkor a szemet annyi inger éri, hogy képtelenek vagyunk alfabába merülni. Erről tehát ne feledkezzünk meg, és megszakítás nélkül csináljuk! Naponta 2-szer és üres gyomorral. Jegyezzük meg: se ivás után ne csináljuk, se pedig evés után! És akkor se, ha valami cigarettánál erősebbet szívtunk!

Nos, mi lesz mindennek az eredménye? Az egészhez nem kell más, csak 2 dolog: **önfegyelem**, ami a legtöbb emberben nincs meg, többnyire ez a kudarcuk oka, és persze ismétlés. Nagyon egyszerű. Igen. Ismétlés.

Mi történik? Nos, már első alkalommal is mély ellazulást tapasztalunk. Ezzel a kazettával sokan mélyebben el tudnak lazulni, mint más, eddig kipróbált módszerrel. Próbálkoztak már a meditációval és sok mással.

Másodszor: azt tapasztaljuk, hogy igen rövid idő, 2-3 nap alatt sokkal nyugodtabbak, higgadtabbak leszünk, ellazultabbak, és valahogy jó lesz a közérzetünk. Sokkal kevésbé leszünk ingerlékenyek és feszültek. A környezetünkben már 1 hét alatt

észreveszik a változást. Azt mondják: „Valahogy megváltoztál.” 1 hónapon belül a minket csak felületesen ismerők is észreveszik, hogy megváltoztunk. Egy pszichológus barátom elmondta, hogy először hogyan, milyen módon észlelte a kazetta hatásait. Régebben nagyon ideges volt vezetés közben. Amikor valaki pl. elévágott, vagy ha közlekedési dugóba került. Rögtön méregbe gurult. Ezután viszont rájött, hogy a kazetta hallgatása megszüntette a feszültségét. Szépen ellazult, és... azt tapasztalta, hogy méregbe gurult, de ez csak pár másodpercig tart, aztán megnyugszik. Nagyon egészséges dolog. Egyébként, aki ezt hallgatja, az nem lehet stresszre hajlamos ember.

Hány céllal foglalkozhatunk? Ha saját felvételt készítünk, 10-15 célt vehetünk rá a kazettára. Amikor leírjuk céljainkat, azt csináljuk, hogy megismételjük. Minden cél, minden pozitív, jelen idejű állítás esetén megismételjük: „Igen, egyetérték.” Vagy: „Igen, ez igaz.” Ez megerősíti az állítást, és mélyebben bejuttatja a tudatalattinkba. Pl. hallgatjuk a kazettát, behunyt szemmel, ez hangzik el: „Feltétel nélkül szereted magad. Igazán szereted magad.” Azt mondjuk: „Igen, ez igaz. Igen, egyetérték.” Amikor ezt mondjuk magunknak, azt közöljük a tudatalattinkkal, hogy ez igaz állítás. Ne feledjük, hogy az állításban az hat a legerősebben a tudatalattira, amit mondunk magunknak, és amit hiszünk! Ha valaki azt mondja, így szól: „Jó színben vagy ma.” Válaszoljuk azt, hogy: „Igen, tudom!” Mennyivel jobban érezzük ilyenkor magunkat, mintha azt válaszolnánk: „Ugyan, dehogy. Az előbb néztem a tükörbe.” Mindig értsünk egyet! Fogadjuk el, ismételjük meg!

A 11. fontos pontunk az, hogy újra és újra csináljuk, amíg csak nem válik szokássá! Használjuk saját állításainkat! Használjuk saját állításainkat mindenkor céljainkhoz! Ha pl. le akarunk fogyni, hangozzék el az ideális súlyunk! Ha többet akarunk keresni, a kívánt jövedelmünk legyen ott! Ha más temperamentumot akarunk, vegyük azt fel! Ha jobban akarjuk beosztani az időnket, akkor azt vegyük fel! Ha kreatívabbak akarunk lenni, akkor a kreativitást vegyük fel! Ha több energiára vágyunk, akkor az energiát! Ha aludni akarunk éjszaka, akkor az alvást vegyük fel! Bármít, amire vágyunk az életben, elérhetünk, elérhetünk ezzel a módszerrel. Az utasítások betartásával. Ha saját felvételt akarunk készíteni, válasszunk lazító hatású zenét! Tegyük föl a lemezjátszóra! Tegyük be egy kazettát a magnóba, egy másik magnetofonra, azután, miközben szól a zene, olvassuk rá a szöveget a magnókazettára! Olvassuk fel saját állításainkat, és ismételjük meg mindegyiket 5-ször! Ha végül felolvassuk az egész szöveget, akkor kész a felvétel.

És ha elérjük a céljainkat, új felvételt készíthetünk. Az a kazetta, amelyet ehhez a programhoz adunk, igen sokáig használható lesz, mert évekig tartó munkával, alapos munkával készítettük. A kazettán szereplő 10 cél a 10 legfontosabb. Ha a magnós állítások e módszerét alkalmazzuk, egészen rövid idő alatt változások lesznek az életünkben, az eredményeinkben, egészségünkben, a temperamentumunkban, a személyiségünkben. És megismétlem, amit már elmondtam: Még sosem volt olyan céloom magnós állítás formájában, amelyet nem valósítottam meg a kellő időben és pontosan a kellő módon. Ugyanolyan hasznos lesz az Önök számára is. Sok szerencsét!

**„A jövő birodalmi a tudat birodalmi.”** Winston Churchill (csörccsil)

## 15. szekció

# Relaxáció

(18:30)

Most magnóról hallható megerősítésre készülsz. Kényelmes székben ülsz. Teljes talpad a padlón van. Vagy lábad könnyedén pihenve előtted kinyújtva. Mindkét kezed az öledben van, de kezeid nem érintik egymást. Csak kényelmesen pihennek az öledben.

Most csukd be a szemed! *A magnóról hallott megerősítés a progresszív relaxáció egy folyamata.* Egyszerűen engedd el magad! És közben én a tudatalatti énedhez beszélek. Ne próbálj tudatosan ellazulni! Engedd, hogy ez könnyen menjen! Meglátod, hogy amíg lassan 20-ig számolok, a tudatalatti éned fokozatosan ellazítja izmaidat. A béke és nyugalom csodálatos érzését fogod tapasztalni.

Ne foglalkozz azzal, hogy milyen mélységekbe jutsz! Ahelyett, hogy arra figyelnél, milyen mélységig jutottál, *engedd át magad teljesen a nyugalom békés érzésének!* Engedd el magad! Ne foglalkozz azzal, hogy milyen mélységekbe jutsz! Ahelyett, hogy arra figyelnél, milyen mélységig jutottál, *engedd át magad teljesen a nyugalom békés érzésének!* Engedd el magad! Minden egyes számmal erősödni fog a nyugalomérzés. Míg a 20-as számnál az ellazultság mély állapotában leszel. És készen állsz a megerősítésekre.

Most végy egy mély lélegzetet! Tartsd bent, s amíg bent tartod, érezd meg a testedben lévő feszültséget!

Most fújd ki a levegőt! S miközben ezt teszed, a feszültség mintha eltűnne a testedből. És ellazultál. Az összes *feszültség eltávozik.* Pontosan ugyanúgy, ahogyan egy léggömb leereszt, amikor a levegő elszáll belőle. Most *engedd lazára a lélegzetedet!*

1 Az ellazultság érzése egész testedben szétárad. Az ellazultság csodálatos érzése árad szét a testedben.

2 Kezed, lábad könnyűnek és ellazultnak érzed. És a relaxáció kellemes érzése árad el a lábadban, kezedben és a testedben.

3 Most az arcod lazul el egyre jobban. Az összes feszültség eltávozik belőled. A nyugalom érzése árad, árad szét az egész testedben, az összes feszültség elszáll.

4 Teljesen ellazulsz. Teljesen elengeded magad. Könnyen, lassan, nyugodtan és könnyedén.

5 A béke és nyugalom csodálatos érzése lassan teljesen eláraszt. Csodás. Békés érzés.

6 Egész tested mélyen ellazult. A lágy, nyugodt érzés minden egyes szavamnál csak erősödik. Nagyon-nagyon laza vagy.

7 Érzed, hogy mindig jobban és jobban ellazulttá válsz. Engedd, hogy még jobban ellazulj!

8 Ez nagyon kellemes érzés. Jobban és jobban ellazulni. És ahogyan tovább számolok, az ellazultság érzése fokozódik és terjed.



9 Ahogyan most 20-ig folytatom a számolást, mindig jobban ellazulsz, és minden egyes szavamnál, minden egyes lélegzetnél az ellazultság érzése mélyül és fokozódik.

10 Nagyon laza vagy. Nagyon jól érzed magad.

11 Jobban és jobban, még jobban ellazulsz.

12 Mélyebben és mélyebben.

13 Nyugodtan, lágyan, lazán.

14 Lazán és könnyedén.

15 Nagyon-nagyon könnyedén.

16 Mélyebben és mélyebben ellazulsz.

17 Csodásan ellazultál.

18 Teljesen lágy és ellazult vagy.

19 Nagyon mélyen ellazultál.

20 Most a mély ellazultság állapotában vagy. Nagyon-nagyon laza.

Minden egyes alkalommal, amikor ezt a szalagot használod, könnyebben fogsz ellazulni. A megerősítések egyre erősebb és erősebb hatással vannak rád. Most hallgasd a megerősítéseket! Minden egyes megerősítést 30 másodpercig ismételj! Segít a minden megerősítés első elhangzása utáni néma megjegyzés: „Egyetértek.” Vagy: „Ez igaz.” Fontos, hogy ne képekben gondolkozz! Ne ismételd magadnak a szavakat! Ne koncentrálj tudatosan a szavakra, ahogyan azokat hallod! Engedd, hogy a figyelmed szabadon vándoroljon, mialatt Te ellazult állapotban vagy, és engedd, hogy a megerősítések behatoljanak a tudatalatti énedbe!

☐ Feltételek nélkül szereted önmagad. Igazán szereted önmagad. Feltételek nélkül szereted önmagad. Igazán szereted önmagad. Feltételek nélkül szereted önmagad. Igazán szereted önmagad. Feltételek nélkül szereted önmagad. Igazán szereted önmagad.

☐ Saját magadról és másokról mindig pozitívan nyilatkozol. Saját magadról és másokról mindig pozitívan nyilatkozol. Saját magadról és másokról mindig pozitívan nyilatkozol. Saját magadról és másokról mindig pozitívan nyilatkozol. Saját magadról és másokról mindig pozitívan nyilatkozol.

☐ Örömed telik mindenkiben, és becsülsz mindenkit, akivel találkozol, te kedveled őket, és ők szeretnek téged. Örömed telik mindenkiben, és becsülsz mindenkit, akivel találkozol, te kedveled őket, és ők szeretnek téged. Örömed telik mindenkiben, és becsülsz mindenkit, akivel találkozol, te kedveled őket, és ők szeretnek téged. Örömed telik mindenkiben, és becsülsz mindenkit, akivel találkozol, te kedveled őket, és ők szeretnek téged.

☐ Mindig Te döntöd el, hogy mi a legjobb saját magadnak, de másoknak is meghagyod ezt a jogot. Mindig Te döntöd el, hogy mi a legjobb saját magadnak, de másoknak is meghagyod ezt a jogot. Mindig Te döntöd el, hogy mi a legjobb saját

magadnak, de másoknak is meghagyod ezt a jogot. Mindig Te döntöd el, hogy mi a legjobb saját magadnak, de másoknak is meghagyod ezt a jogot. Mindig Te döntöd el, hogy mi a legjobb saját magadnak, de másoknak is meghagyod ezt a jogot.

☐ Teljes felelősséget vállalsz életedért és az összes létező szituációbeli reakcióidért.

☐ Kiváló az egészséged, és bármikor képes vagy magad könnyen elengedni. Kiváló az egészséged, és bármikor képes vagy magad könnyen elengedni. Kiváló az egészséged, és bármikor képes vagy magad könnyen elengedni. Kiváló az egészséged, és bármikor képes vagy magad könnyen elengedni. Kiváló az egészséged, és bármikor képes vagy magad könnyen elengedni.

☐ Másokkal, csoportokkal vagy egyénekkal szembeni cselekedeteidben mindig nyugodt, magabiztos és öntudatos vagy. Másokkal, csoportokkal vagy egyénekkal szembeni cselekedeteidben mindig nyugodt, magabiztos és öntudatos vagy. Másokkal, csoportokkal vagy egyénekkal szembeni cselekedeteidben mindig nyugodt, magabiztos és öntudatos vagy. Másokkal, csoportokkal vagy egyénekkal szembeni cselekedeteidben mindig nyugodt, magabiztos és öntudatos vagy. Másokkal, csoportokkal vagy egyénekkal szembeni cselekedeteidben mindig nyugodt, magabiztos és öntudatos vagy.

☐ Életed minden területén nagyon kreatív vagy, mindig jobban és jobban kihasználva tudatos énedet. Életed minden területén nagyon kreatív vagy, mindig jobban és jobban kihasználva tudatos énedet. Életed minden területén nagyon kreatív vagy, mindig jobban és jobban kihasználva tudatos énedet. Életed minden területén nagyon kreatív vagy, mindig jobban és jobban kihasználva tudatos énedet. Életed minden területén nagyon kreatív vagy, mindig jobban és jobban kihasználva tudatos énedet.

☐ Kiváló az emlékezeted. Könnyen emlékszel nevekre, számokra, tényekre és információkra. Kiváló az emlékezeted. Könnyen emlékszel nevekre, számokra, tényekre és információkra. Kiváló az emlékezeted. Könnyen emlékszel nevekre, számokra, tényekre és információkra. Kiváló az emlékezeted. Könnyen emlékszel nevekre, számokra, tényekre és információkra.

☐ Mindenben, amibe csak belefogsz, abszolút győztes és sikeres vagy. Mindenben, amibe csak belefogsz, abszolút győztes és sikeres vagy. Mindenben, amibe csak belefogsz, abszolút győztes és sikeres vagy. Mindenben, amibe csak belefogsz, abszolút győztes és sikeres vagy.

Visszatérés az éberségbe. Most, ahogyan visszszámolok 0-ig, lassan visszatérsz a teljes éberség állapotába. Feledd el a nap feszültségeit! Nincs szükséged rájuk. S mire 0-hoz érek, éber leszel. Teljesen kipihent, és csodásan fogod magad érezni. Fizikailag és mentálisan egyaránt.

19 ... 18 ... 17 ... 16 ... 15 ... Engedd, hogy a feszültség elszálljon! Ahogyan visszatérsz a teljes éberség állapotába, magatartásod nyugodt, feszültségtől mentes lesz.

14 ... 13 ... 12 ... 11 ... 10 ... Lassan visszatérsz a teljes éberségbe.

9 ... 8 ... 7 ... 6 ... Most, ahogyan 5-től 0-ig számolok, a jóérzés csodálatos élménye fog eltölteni. Érezni fogod, ahogy az energia újra és újra áthatja testedet. Amikor 0-hoz érek, a szemed kinyílik. Mosolyogni fogsz, és boldog leszel. Csodálatosan fogod magad érezni. Minden feszültséged, a nap minden problémája eltűnt. Csodálatosan energikus leszel, készen minden kihívásra.

5 ... 4 ... 3 ... 2 ... 1 ... 0 ... Teljesen éber vagy. És csodásan érzed magad. Kelj fel, nyújtózkodj, és kezdj el járkalni!

## Öt kulcs a célok kitűzéséhez

(38:42)

A szeminárium elején feltettem a kérdést: Miért van az, hogy egyesek sikeresebbek másoknál? Egy barátom, aki évek óta foglalkozik a témával, elmondott egy történetet, amelyet bizonyára élvezni fognak, és jól megvilágítja a kérdést. Azt mondta, hogy mint egyházközségének gondnoka, meghívott egy zsidó személyiséget, hogy jöjjön el a templomukba, egy keresztény templomba, és beszéljen a gyülekezetnek a 2 vallás különbségéről. Hasonlítsa össze a zsidó és a keresztény vallást! Nos, ez a zsidó úr eljött néhány hét múlva, felállt, és a következőképpen kezdte beszédét: „Hölgyeim és Uraim! Elolvastam az Önök könyveit és a mi könyveinket. Megvizsgáltam az Önök alaptanításait, hasonlóképpen a miénket is, és a következő következtetésre jutottam: A Biblia és a Talmud és az összes többi könyvünk szerint az élet 2 alaptörvénye: szeresd az Urat és szeresd felebarátodat, mint tenmagadat.” És hozzáfűzte: „Hölgyeim és Uraim! Minden más csak magyarázat.” Azonkívül minden csak magyarázat. Azt mondtam: már 25 éve foglalkoztat bennünket a siker problémája. És nemrégiben tanácskozássra gyűltünk össze, és azt kérdeztük: „Mi a siker? Mi határozza meg a sikert?” És egyhangúlag arra a következtetésre jutottunk, Hölgyeim és Uraim: **a siker egyenlő a célokkal**. És minden más csak magyarázat. A siker egyenlő a célokkal. És minden más csak magyarázat. És azt hiszem, semmi olyat nem fognak megtanulni, ami igazabb ennél.

A szeminárium korábbi előadásain számos törvényt említettem. A vonzás, a megfelelés, a hit, az elvárás törvényeit és a többi. De úgy fogják találni, hogy az egyetlen módszer mindezek hasznosítására, a legkönnyebb módszer a hasznosításukra: ha célt tűzünk magunk elé. Ha célt tűznek ki, miben hisznek? Egy célban. Minek az elérését várják? Egy célét. Mit vonzanak életükbe? A céljukkal összhangban levő embereket és körülményeket. Mire vezet a megfelelés törvénye? Hogy a külvilág összhangban legyen belső világukkal, a céljukkal. Mire koncentrálnak? A céljukra. Mi rejlik a tudatalattijukban? A cél. Mire vonatkoztatják a helyettesítés törvényét? Egy célra. Ha van célunk, az lehetővé teszi számunkra, hogy felhasználjuk a világegyetem összes törvényét, hogy sikerhez segítsen bennünket. És közben ezekre a törvényekre nem is kell gondolnunk. Ezért van az, hogy minden sikeres férfi és nő tanulmányozásakor úgy találjuk, hogy erősen célorientáltak. És bár nagyon jól tudjuk, hogy **a siker a célok függvénye**, döntő mértékben a célok függvénye, azt látjuk, hogy az emberek kevesebb, mint 5 %-a tűz ki magának célokat. Írtam egyszer egy tanulmányt vagy inkább egy cikket egy újság számára, amelyből a következő idézetet emelték ki: „Akinek nincs célja, arra van kárhoztatva, hogy azoknak dolgozzon, akiknek van.” Ha nincs életcélunk, arra vagyunk kárhoztatva, hogy másokat segítsünk céljaik elérésében. Készült egy híres felmérés 1953-ban a Yale Egyetemen. Az egyetem végzős hallgatói között. Amelyben azt kérdezték egyebek között: „Vannak-e céljai? Eltervezte-e, hogyan valósítja meg őket?” És úgy találták, hogy csak 3 %-uk tűzött ki célt maga elé. Amerika egyik leghíresebb egyetemének dédelgetett végzősei között. Aztán ismét megkeresték őket 1973-ban, és többek között azt kérdezték tőlük: „Mennyi pénzt értek ma ahhoz képest, amennyit 1953-ban értetek?” És kiderült, hogy az a 3 %, amely karrierje kezdetén célt tűzött ki maga elé, többet keresett, mint a többi 97 % együttvéve. Bizonyára meghökkentőnek tűnik ez a teljesítmény, de nem

szokatlan. Az az igazság, hogy minden statisztika, amelyet átnéztem, miközben fanatikusan kutattam a célok kitűzése témájában, azt mutatja, hogy csak 3 %, 30 ember közül csak 1 rendelkezik határozott, világosan megfogalmazott célokkal. Tehát elmondhatom, az a képesség, hogy célt tűzzünk magunk elé, és hogy megvalósítására akciótervet készítsünk, ez a siker mesterfogása. Ez a legfontosabb készség, amelyet valaha is megtanulhatnak. És a továbbiakból ki fog derülni, hogy ha képesek kitűzni és megvalósítani egy célt, ez lehet a legfontosabb dolog, amelyet felfedezhetnek. Fontosabb a matematikánál, a tudományoknál, fontosabb a számítástechnikánál vagy a kereskedelmi jártasságnál a célok kitűzésének képessége.

Ha egyszer kitűzték a célt, beindítják az agy ún. kibernetikus célkereső mechanizmusát. A **kibernetikus célkereső mechanizmus** olyan mechanizmus, hogy ha beprogramoztuk az agyat, és ezáltal teljesen átítat bennünket ez a törekvés, automatikusan és tévedhetetlenül a cél felé törekszünk. A cél pedig mifelénk. Ez olyan, mintha mozgásba lendítenénk a kozmikus erők egész sorát, amelyek a kívánt irányba visznek bennünket, ha nem is tudjuk, hogy hol a cél. Később még visszatérünk erre, és hogy ez miért így működik. Vagyis van Önökben egy mechanizmus, amely eljuttatja Önöket a megvalósítandó célhoz. Amennyiben tudják, mi a céljuk. Agel (édzsel) Hantot, az olajmilliárdost, megkérdezték néhány éve egy tévéműsorban, hogy sikereinek mi a titka. Azt mondta: „Csak 2 dolog van, amit tudnunk kell.

**Az 1.: döntsük el pontosan, mit akarunk!**

**A 2.: határozzuk meg pontosan az árát, aztán szánjuk el magunkat, hogy megfizetjük!”**

A probléma az, hogy a legtöbb ember nem tudja, mit akar. A mi civilizációnkban, a mi társadalmunkban az ember mindent megkaphat, amit csak akar. De a lakosság 95 %-ának csak homályos elképzelése van arról, hogy mit akar. Vagy semmilyen. De biztos vagyok abban, hogy mire az előadás véget ér, ez némileg megváltozik. Tehát a cél kitűzése a legfontosabb készség. Szerintem ezt tanítani kéne az óvodában, az általános iskolában, az oktatás minden szintjén valami módon, valamiképpen tanítani kéne a célok kitűzését. Ez minden egyéb készségnél jobban garantálná, hogy az emberek könnyebben, gyorsabban minél nagyobb sikereket érjenek el. Mindegy, hogy valaki hány éves, milyen pozícióban van jelenleg. Minél hamarabb sajátítja el a célok kitűzésének képességét, gyakorlással, a módszer állandó ismételtetésével, amíg el nem éri azt, hogy teljesen célját elérő emberi lényé válik, annál hamarabb el fog jutni oda, hogy nagy dolgokat valósítson meg az életben.

Érdekes módon mindannyiunkban munkál egy **kudarcmechanizmus**. És ez a kudarcmechanizmus automatikusan működik. Az emberek túlnyomó többsége nem él a lehetőségeivel. Nem válnak azzá, amivé lehetnének. Több mint 80 %-uk. Ez a kudarcmechanizmus egyenlő a kényelmi zónával. Az emberek előszeretettel bújnak meg a kényelmi zónában. A könnyebb megoldásokat keresik. Nem teszik meg a siker eléréséhez szükséges erőfeszítéseket. Ez a kudarcmechanizmus automatikusan működik. Már csecsemőkorunktól kezdve (említettük már az örömelvet) mindig afelé hajlunk, ami örömet szerez, ami könnyű, ami kellemes, ami élvezetes, és húzódozunk attól, ami kényelmetlen, ami nehéz, amihez önfegyelemre vagy erőfeszítésre van szükség. Azonban **a kudarcmechanizmus leküzdésének egyetlen módja az, ha működésbe hozzuk a sikermechanizmust**. És ezt a sikermechanizmust egy cél hozza működésbe. Ahányszor célt

tűzünk magunk elé, legyőzzük a kudarcmechanizmust. Ha egy célra gondolunk, legyőzzük a kudarcmechanizmust. Ha tehát *kitűzünk egy célt, az pozitív energiát szabadít fel. Ösztönt és vágyat ébreszt, kitartást ad nekünk és gondolati tisztaságot, amellelt erős elhatározást, hogy haladjunk előre a célunk felé.* A kényelmi zónából csakis úgy tudunk kitörni, ha célokat tűzünk magunk elé. Még hozzá mindig magasabbakat, mint amit addig elértünk. És az utóbbi években bármennyi kiemelkedő személyiség viselkedését tanulmányoztam, azoknak az a tudatos szokása, hogy nem ragadnak le a kényelmi zónában. Egyfolytában tudatában vannak annak, hogy **természetes hajlamunk van a visszahúzóásra, a kényelmes életre.** Ezért mindig újabb célt tűznek maguk elé. Mindig nagyobb, mint amit már megvalósítottak. Egyfolytában küzdenek. Mindig olyat akarnak elérni, amit még soha azelőtt. Ezért folyton fejlődnek. Folyton ott vannak az események sűrűjében. Folyton észnél vannak, és egyfolytában sikeresek. Most már tudjuk, ugyebár, hogy a **célok megvalósítása automatikus.** Adva van ez a kibernetikus mechanizmus. **Ha egyszer beprogramoztuk agyunkba a célt,** automatikusan haladunk felé. A probléma nem a célok megvalósítása. Mint emberi lények célorientált organizmusok vagyunk. Csak akkor vagyunk boldogok, ha van célunk. Csak akkor vagyunk tele étellel, ha valami olyasmivel foglalkozunk, ami fontos a számunkra. Arra van szükségünk, hogy úgy érezzük: életünknek van értelme, célja, iránya, jelentősége. A kérdés nem az, hogy miért nem valósítjuk meg céljainkat, mert a célok megvalósítása automatikus. A kérdés az: miért nem tűzünk ki célokat? Évekig azt hallottam, mielőtt ezzel a témával foglalkozni kezdtem: „Tűzz ki célokat! Tűzz ki célokat!” És akik elvégezték a tanfolyamokat, megkérdeztem tőlük: „Leírták, mik a céljaik?” És nem írták le a céljaikat.

Ezért a célkitűzés pszichológiáját kezdtem tanulmányozni. És úgy találtam, 4 alapvető oka van annak, hogy nem tűznek ki célokat. Bár tudják, hogy kéne, tudják, hogy ez fontos, már milliószor hallották. 4 alapvető ok, és amíg nem ismerjük ezeket, és hogy hogyan hatnak ránk, nem is léphetünk tovább. Nézzük tehát, az emberek miért nem tűznek ki célokat!

Az **1. oka,** hogy nem tűzünk ki célokat, az, hogy **nem ismerjük fel a jelentőségüket.** Nem ismerjük fel a célok jelentőségét. Mit is jelent ez? Azt jelenti, hogy mindannyian neveltetésünk termékei vagyunk. Mindannyiunkra nagy hatással vannak a szüleink, testvéreink, családunk, rokonaink, barátaink stb. Ha olyan családban növünk fel, ahol a szülők nem hangsúlyozzák a célok fontosságát, nem beszélnek róluk, nem ösztönöznek bennünket arra, hogy célokat tűzünk magunk elé, tudják, mi fog történni? Az, hogy felnövünk anélkül, hogy egyáltalán fogalmunk lenne arról, léteznek a világban célok. Amikor Amerikában a sikeres embereket tanulmányozták, érdekes dologra jöttek rá. Arra, hogy *a családi asztal melletti beszélgetés hat a legerősebben annak a gyerekek a jellemére, aki abban a családban nő fel. Ha az asztal melletti beszélgetések teljesítményorientáltak, sikerorientáltak, célorientáltak, akkor a gyerekek úgy nőnek fel, hogy hisznek a célokban.* Törekcszenek feléjük. Ez olyan természetes a számukra, mint a kés és villa használata. Tehát nem látjuk a célok kitűzésének jelentőségét. Kérem, értsék meg, hogy ez nagyon lényeges dolog! Ez a siker egyik kulcsa – és a legnagyobb dolog, amit valaki a gyerekéért tehet, az, hogy segítsen neki **értelmes és reális célok** kitűzésével. És minden bátorítást adjon meg neki, hogy el is érhesse azokat!

A **2. oka,** hogy nem tűzünk ki célokat, nézzenek csak magukba, az, hogy **nem tudjuk, hogyan.** Amikor elkezdtem a témával foglalkozni, azt a meglepő felfedezést tettem, hogy mindenütt felhívják a figyelmet a célokra, hogy ez nagyon fontos. Legyenek

céljaink, tűzzünk ki célokat, tűzzünk ki határidőt a megvalósításukra! De a helyzet az, hogy nem volt igazán jó módszertan a célok kitűzésére. És ezen a tanfolyamon megtanítok Önöknek egy módszert, amely abszolút hatásos. Azt mondják, ez a legjobb módszer, ami valaha is létezett a világon. De ha nem tudnak megjelölni egy célt, akkor hiába mondom, hogy tűzzenek ki célt, annak nincs semmi értelme. Az emberek 12-15 évig járnak iskolába nálunk, de 1 órát se töltenek ezzel a témával. Képzeljék el, 12-15 évig! Én egy jelentős egyetemen szereztem kereskedelmi diplomát, de egyetlen órát se szántak arra, hogyan tűzzünk ki és érijünk el célokat. Egyszer sem említették a sikernek ezt az alapvető mesterfogását. Ez után a tanfolyam után tudni fogják, hogyan kell csinálni. Az nem lesz probléma.

A **3. oka**, hogy nem tűzünk ki célokat, még hozzá fontossági sorrendben: a **viisszautasítástól való félelem**. Erről már beszéltünk korábban is. Életünk egyik legmélyebb és legerősebb félelme az, hogy félünk a kritikától. Attól, hogy kinevetnek. Mindannyian gyerekkorunkban, fiatalkorunkban azt mondtuk: „Ez akarok lenni, az akarok lenni, ide akarok menni, oda akarok menni.” És mindannyian megkaptuk: „Ostobaság. Ezt nem lehet megvalósítani.” Vagy: „Ne hülyéskedj, túl kicsi vagy még!” stb. És már nagyon korán megtanultuk, hogy ha beszéltünk a célunkról, vagy olyasmire törekedtünk, ami túl nagyra tűnt, akkor azok, akikre adtunk, kinevettek bennünket. Megkritizáltak. Elérték, hogy meghúzzuk magunkat. Tehát tudat alatt döntöttünk: ha békét akarunk, jobb, ha hallgatunk, és nem beszélünk a céljainkról, nehogy valaki megkritizáljon. És ezzel beleestünk a csapdába. Abba a tudat alatti eltökéltségbe, hogy nem tűzünk célt magunk elé. És nem beszélünk róluk. Nem gondolkozunk róluk. Így senki se kritizálhat bennünket. És higgyék el, az emberek 80-90 %-a, ha meghallja, hogy bármire készülünk – új parkolóhelyet keresünk vagy új állást, vagy házasodni akarunk –, azt fogják mondani, hogy lehetetlen. Szépen felsorakoztatják az ellenérveket, hogy lebeszéljenek bennünket bármiről. A siker kulcsa tehát: **tartsa a célját titokban!** Tartsa a célját titokban, ne beszéljen róla senkivel! Mivel az emberek túlnyomó többsége megijed bárkitől, akinek céljai vannak. Megijednek, mert úgy érzik, kisebbségűek és alkalmatlanok, mert nincsenek céljaik. Tehát csak olyanokkal beszéljen róluk, akiknek szintén vannak céljaik! Olyanokkal, akik közel állnak Önhöz, akiknek segítségére szüksége lehet. De ne beszéljen róluk akárkivel! Ne hagyja, hogy megtorpedózzák terveit!

A **4. oka**, hogy nem tűzünk ki célokat, ez a leglényegesebb, a legveszélyesebb, régi ismerősünk vagy ellenségünk: a **kudarctól való félelem**. A kudarctól való félelem az 1. oka annak, hogy az emberek sikertelenek. A kudarctól való félelem, attól, hogy nem lehet, elveszthetem a pénzem, vesztegetem az időm, elveszthetem a befektetésem, nem lehet, nem lehet, feszültté válunk, stresszállapotba kerülünk, kalapál a szívünk, összeszorul a gyomrunk. A kudarctól való félelem az 1. oka annak, hogy nem vagyunk sikeresek az életben. A kudarctól való félelem viisszatart bennünket a próbálkozástól. És azért félünk a kudarctól, mert ismerjük. Tudjuk, mi a kudarcc. Nem értjük, hogy ez egy kritikus pont. Ha ezt megértjük, egész hozzáállásunk megváltozik. Egyszerűen arról van szó: **képtelenség sikert elérni kudarccok nélkül. A kudarcc a sikerhez vezető útt elengedhetetlen állomása.** A sikerhez szükség van kudarccra. Ha kerüljük a kudarccot, nem lehetünk sikeresek. Az emberiség történelmének minden sikere kudarcc volt addig, amíg sikerré nem vált. A siker kulcsa a sorozatos kudarccokban rejlik. Hogy **tanuljunk abból, ami nem sikerült**. Minden csapásnál, minden akadálynál, minden csalódásnál álljunk meg, és gondolkozzunk! „Mit tanulhatok ebből a helyzetből?” Alkalmazzuk a behelyettesítés

törvényét, és **vonjuk le a tanulságot minden egyes kudarcból!** Emlékeznek, beszéltünk a fordított paranoiássá válásról, a bizakodó várakozásról. Ahányszor valami balul sikerül, nézzünk magunkba: „Miért történik ez velem?” És azt fogják látni, hogy **minden egyes kudarcban vagy hátrányban**, ahogy Napóleon Hill mondja, **értékes tanulság rejlik**. Lehetőség és haszon, amelyet, ha keresünk, megtaláljuk. A sikeres emberek, vezetők sose használják azt a szót, hogy kudarc. Sose gondolnak a kudarcra. Thomas J. Watson, az IBM alapítóját megkérdezte egy fiatalember: „Mr. Watson, mit tehetek, hogy sikeresebb legyek?” És Watson habozás nélkül ezt mondta: „Duplázza meg kudarcait!” Duplázza meg kudarcait! Miért? Azért, mert (ez már nem kel), azért, mert ha megnézzük sikeres férfiak és nők élettörténetét, mondjuk egy olyan személyiségét, mint Thomas Edison, ő a világ egyik legtöbb kudarcot megélt embere, Thomas Edison élete folyamán 1052 találmányt jegyeztetett be az Amerikai Szabványhivatalnál. És a végén majdnem mindegyikből ténylegesen kereskedelmi termék lett, és ezekkel hatalmas pénzeket keresett. És Watson, azaz Edison, ugyanakkor a világ egyik legsikertelenebb feltalálója volt. 17 ezerszer próbálkozott sikertelenül, hogy egy olyan növényt találjon, amelyből természetes gumit lehetne kivonni. Több ezer egyéb kísérlete vallott kudarcot. Több mint 11 ezerszer próbálkozott hiába azzal, hogy izzószálat találjon a villanyégőhöz. Az 5 ezredik sikertelen kísérlete után cikket írtak róla az újságban Edison bukása címmel arról, hogy a világot izzólámpával világítsa meg. Mindenki meg volt győződve arról, hogy az utat petróleumlámpával kell megvilágítani. Egy fiatal újságíró ment el hozzá, és megkérdezte: „Miért szán ennyi pénzt és időt erre a micsodára, ha már 5 ezerszer kudarcot vallott?” Edison azt válaszolta: „Fiatalember, maga nem érti, hogyan működik a világ. Én nem vallottam kudarcot. Hanem sikerült megtalálnom 5 ezer olyan módszert, amelyik használhatatlan. Ezáltal 5 ezerszer közelebb kerültem a használható megoldáshoz.” Több mint 11 ezer kísérletet végzett, amíg megtalálta a wolframot a szénizzószál helyett, és létrehozta az első wolframszálas villanyégőt, amely megváltoztatta a világot.

Sanders ezredes több mint 1000 étteremben járt. 66 éves korában több mint 1000 étteremben próbálta eladni hiába a receptjét, mielőtt talált egy éttermet, amely 5 centet fizetett csirkéneként. De nem adta el. Önök kitartottak volna 100, 200, 500, 1000 elutasítás után? Sanders kitartott. És Amerika egyik leggazdagabb, leghíresebb, legmegbecsültebb embere lett. Tehát meg kell érteniük, hogy a siker és a kudarc kéz a kézben jár. Bárhol, ahol lehetőség van a sikerre, ott megvan a kudarc lehetősége is. Nem baj a kudarc, amennyiben tanulnak belőle. És ne feledjék, bizonyos számú kudarcra keresztül kell esnünk, hogy tanuljunk belőlük, tapasztalatokat szerezzünk, hogy elérjük a sikert. És minél előbb tesszük, annál hamarabb leszünk túl rajta. Minél többször hibázunk, bukunk el, de összeszedjük magunkat és tanulunk belőlük, annál hamarabb érjük el azt, amire képesek vagyunk.

Na jó. Ez elvezet bennünket az előadás 2. részéhez, az ún. 5 kulcshoz. Ez az 5 kulcs a **célkitűzés folyamatának 5 alapelve**, amelyeket mindig számításba kell venniük.

Nézzük tehát az 1. számú kulcsot! Életünkben a legijesztőbb dolog a **változás**. De azt is tudjuk, hogy a **változás elkerülhetetlen**. A fejlődés része. **Nincs fejlődés változás nélkül**. Életünket nem tehetjük jobbá változás nélkül. Mégis a változás ijesztő. És van egy természetes tendencia, úgy hívják: **homeosztázis**. Természetes hajlam az emberekben, hogy ellenálljanak a változásnak, hogy... hogy elutasítsák, hogy... hogy elkerüljék, hogy egy helyben maradjanak, hogy megbújjanak a kényelmi zónában. Mint már mondtam, a



kényelmi zóna a lehetőségek elérésének legnagyobb ellensége. A változás ijesztő. Hacsak nem célirányos. Hacsak nem célirányos. És ez az a kulcs. Legyőzhetjük ezt az állandó tudat alatti félelmet a változástól egy egyszerű módszerrel: ha az ellenőrzésünk alá vonjuk. Ugye, emlékeznek arra, hogy az irányítás törvénye az emberi harmónia alaptörvénye. Hogy csak olyan mértékben érzünk pozitív módon magunkkal szemben, amennyire képesek vagyunk irányítani a saját életünket. A célok lehetővé teszik, hogy befolyásoljuk a változás irányát. Tudjuk, hogy az élet soha nem megy előre egyenes vonalban hosszabb időn keresztül. Az életünk vagy jobbra fordul, javulást mutat, vagy rosszra fordul, rosszabbodik. Általában ez a tényleges helyzet, de ha célt tűzünk magunk elé, befolyásolhatjuk a változás irányát. Ez, a változás irányának befolyásolása kulcs a sikerhez. Tehát minden, ami az életünkben történik, célirányos. Olyasmi felé halad, amit akarunk. A javulás irányába. Magasabb eszmények irányába. Nemcsak úgy véletlenül. És senki se fél a változástól, ha olyat hoz, amit várunk. Csak attól a változástól félünk, amely után sorsunk a korábbinál rosszabbra fordul.

Ezzel eljutunk a célok kitűzésének 2. kulcsához, ezt úgy nevezzük: a kiemelkedő adottságok területe. A **kiemelkedő adottságok** elve egyszerű dolgot takar. Arról van itt szó, hogy minden ember rendelkezik adottságokkal, amelyek eltérnek az átlagostól. Ezek az átlagos adottságok. Jobbak vagyunk a főzésben, rosszabbak a matematikában. Jobbak a kommunikálásban, rosszabbak az eladásban. Jobbak a beszédben, rosszabbak a történelemben és a többi. Mindannyiunknak vannak adottságai, de az is kiderül, hogy vannak bizonyos adottságaink, amelyek messze kiemelkednek az átlagostól. Minden egyes emberben megvan a kiemelkedő adottságok területe. És ezen a területen kiemelkedő teljesítményt tud nyújtani, ha rátalál. Minden egyes ember – mint már említettem – zseniális egy bizonyos területen. És a felnőttkorban ez az egyik legfontosabb feladatunk, hogy megtaláljuk ezt a területet. És szívünkkel-lelkünkkel arra törekedjünk, hogy tényleg tökéletessé váljunk ezen a területen, ahol különleges adottságokkal rendelkezünk.

Lássunk... lássunk most 3 kulcsot a kiemelkedő adottságok területéhez! 3 igen fontos kulcsot.

Az 1.: a **figyelem**. Azok a dolgok, amelyek lekötik a figyelmünket, nagyon jól mutatják, melyik területen rendelkezünk kiemelkedő adottságokkal. Mit szeretünk olvasni, miről szeretünk beszélgetni, gondolkodni, mit szeretünk tanulni, miben szeretünk jobban elmélyedni?

Aztán: az **érdeklődés**. Az, hogy mi érdekel bennünket. Mi az a téma, amely életünk folyamán a leginkább lenyűgözött bennünket. Általában itt belül úgy vagyunk programozva, hogy olyan dolgok érdekelnek, vonzanak bennünket, amelyekhez a legjobban értünk.

Végül pedig: az **elmélyedés**. Miben tudunk tökéletesen elmélyedni? Mi az, amit a legmélyebb figyelemmel tudunk kísérni munka közben, gondolkodás, olvasás közben? Miben tudunk a legjobban elmélyedni?

Figyelem, érdeklődés, elmélyedés – ez a 3 kulcs ahhoz, hogy megtaláljuk kiemelkedő adottságainkat. És ez az egyik legnagyobb felelősségünk felnőttkorban, hogy rátaláljunk erre a területre. Mert amíg ezt el nem érjük, addig nem tökéletesíthetjük képességeinket. És mindenki rendelkezik kiemelkedő adottságokkal.

A következő, a 3. kulcs (a kiemelkedő adottságok a 2-es), amit úgy hívunk: a gyémántmező. A **gyémántmező** elmélet egy öreg farmerről szóló történetből ered. Elment gyémántot kutatni Afrikába. Eladta a farmját, vette a cókókját, elment gyémántot kutatni. Elfogyott a pénze, és végül meghalt szegényen és magányosan. Ezalatt otthon, a régi farmján az új tulajdonos rátalált a világ legnagyobb gyémántjaira. A gyémántmező elmélet arra tanít bennünket, hogy a lábunk alatt, pont most, szinte mindenesetben megtaláljuk, amit keresünk. Pont most. Elrejtve a saját adottságainkban, képességeinkben, tapasztalásainkban, bölcsességünkben, tudásunkban, szorgalmunkban, családjainkban, kapcsolatainkban, valahol itt és most a saját lábunk alatt. Itt van a lehetőség, amit keresünk. Nem kell elmennünk a világ végére, nem kell másik városba költöznünk, nem kell megváltoznunk, csak fel kell tárnunk a saját gyémántmezőnket. De az az érdekes, hogy a gyémántok nem látszanak gyémántoknak nyers állapotukban. A gyémántok vagy a lehetőségek mindig a kemény munka áruhájában kerülnek elénk. Annak, hogy az emberek mindig másutt keresik őket, az az oka, hogy mindig a kemény munka áruhájában kerülnek elénk. És sok munka és erőfeszítés kell ahhoz, hogy napvilágra kerüljenek. Tehát nézzünk a lábunk alá, hogy megtaláljuk a gyémántmezőt! Keressük meg, hogy milyen területen vannak kiemelkedő adottságaink! Ez nagyon fontos a célok kitűzése terén.

A 4. kulcs: az **egyensúly megteremtése**. Hogy igazán sikeresek legyünk, **egyensúlyban lévő célokkal** kell rendelkezünk. Nem lehetnek csak pénzzel kapcsolatos céljaink. Nem lehetnek csak egyirányú céljaink. Egyensúlyt kell teremtenünk.

Íme az egyensúly 3 kulcsterülete:

Az 1.: a **személyes és családi célok**. A személyes és családi célok *mindennél jobban meghatározzák érzelmi életünk milyenségét*. Meghatározzák, milyenek az érzéseink saját magunkkal és az élettel kapcsolatban. 3-5 ilyen célra van szükségünk. Ezek adják a választ a miértre. Az életünk **miértjeire**. Elsősorban ezért élünk a földön. Mag akarjuk valósítani azt, ami lényeges és örömet szerez a számunkra. Ezeket ne áldozzuk fel semmiért!

A 2. célirány: a **foglalkozási és karriercélok**. Ezek megvalósítása révén keressük a kényerünket. *Ezek által valósítjuk meg magunkat*. Mint a társadalom produktív tagjai. Ez a hozzájárulásunk. Ezek a **mit** célok. De ne feledjék, ezek nem olyan fontosak, mint a miértek! Mert van bennünk egy természetes hajlam, ha nem vigyázunk, úgy lefoglal minket a mit – a foglalkozási és karriercélok –, hogy megfelelünk magunkról és családjainkról. Pedig ezért kezdünk bele az egészbe. Ezen a területen is 3-5 célra van szükség.

A 3.: az **önfejlesztő célok**. Az önfejlesztő célok azt jelentik, hogy úgy tekintünk magunkra, mint akit magunknak kell kialakítanunk, vagyis *úgy tekintjük magunkat, mint valakit, aki végtelen képességekkel rendelkezik, amelyeket ki kell fejlesztenünk*. Szintén 3-5 ilyen célra van szükségünk. Az önfejlesztő célok az **eszközök**. Az önfejlesztés az eszköz, hogy megszerezzük a mit, amire szükségünk van. Hogy teljesítsük a miérteket.

Még egy valami. Ez lesz az 5. pont: szükségünk van egy legnagyobb meghatározott célra. A **legnagyobb meghatározott cél** az 1. számú cél az életünkben. Minden egyes tanulmány, amelyet elolvastam, minden egyes tanulmány, a csúcsteljesítmények, a kimagasló teljesítmények terén erre a nagyon egyszerű igazságra, egyszerű tényre tér vissza. Az életünk akkor kezd igazán nagyszerűvé válni, ha kitűzünk

egy legnagyobb meghatározott célt. Egy célt, egy feladatot, egy küldetést, amely nagyobb, mint bármilyen más cél az életünkben. Ez nem azt jelenti, hogy nem lehet több célunk, nem lehet 10-15 célunk, vagy akár több száz, ha úgy tetszik, de kell, hogy legyen egy nagy cél! Ha felébredsz, felráznak bennünket az éjszaka közepén, és megkérdezik: „Mi a legnagyobb meghatározott céled?“, legyünk képesek kinyitni a szemünket, és kivágni nyomban! Ez a legnagyobb cél **mérhető kell hogy legyen**. Tehát nem lehet az a legfőbb célunk, hogy boldogok legyünk. Odajött hozzám egy asszony, és azt mondta: „A legfőbb célom: elérni a világbékét.” Erre azt mondtam: „A legnagyobb meghatározott cél, azért, hogy az Ön számára jelentsen valamit, hogy célt és irányt szabjon az Ön életének, olyan kell hogy legyen, amely fölött Ön gyakorol ellenőrzést. Legyen mérhető, **legyen meghatározott**, legyen kézzelfogható. Olyan, amit Ön elérhet, vagy amivé saját maga válhat. Legyen olyan valami, hogy ha elérte, akkor úgy tekinthet rá: „Tessék, itt van, megvalósítottam!” Nem lehet valami megfoghatatlan. Mert egy nagy, széles, határtalan cél csak arra jó, hogy becsapjuk magunkat, és egyáltalán ne legyen célunk. A legfőbb céllal és a többi céllal kapcsolatban 2 dolog: ezek lehetnek kézzelfoghatóak vagy sem. Vagyis minőségi célok, amelyek élete minőségével kapcsolatosak, és lehetnek mennyiségi célok, vagy kézzelfogható célok, amelyek a keresettel, a lefogyással, a nagyobb kocsival, a lakással kapcsolatosak, és ezeket egyensúlyba kell hozni.

Végül pedig szükség van rövid távú és hosszú távú célokra. A rövid távú célokra ideálisan körülbelül 90 napot szánhatunk, maximális motivációval. A hosszú távú célokra körülbelül 2-3 évet szánhatunk. És a legfőbb meghatározott célokra, a legfőbb célokra 2-3 évet. Esetleg többet vagy kevesebbet, amelyet osszunk fel 90 napos periódusokra! Ezek után adunk Önöknek egy rövid feladatot ebben a témakörben. Felteszek 7 gyors kérdést. Adok Önöknek az 1.-re 60, a 2.-ra 30 másodpercet, hogy válaszoljanak rájuk. Írják le, de amilyen gyorsan csak tudják, azt, ami az 1. pillanatban az eszükbe jut! Tehát következik az 1. kérdés. Felkészültek? Vegyenek elő papírt és ceruzát!

Jönnek a célt kitéző feladatok.

Az 1. számú kérdés: **Mit tekint az életben az 5 alapvető értéknek?** Mi az az 5 dolog, amit leginkább értékel az életben? Ez az 1. kérdés. Van 60 másodpercük, hogy válaszoljanak rá mostantól fogva. Mit tartanak a legnagyobb értéknek az életben? Az otthonukat? A kocsijukat? A családjukat? A keresetüket? Az állásukat? A karrierjüket? Lelki fejlődésüket? Az egészségüket? A gazdagságukat? A szterokészüléküket? Az intelligenciájukat? Intelligenciájuk fejlődését? Melyik az az 5 dolog, amit a legjobban értékelnek? Még 30 másodperc. Mi az, ami először eszükbe jut? Aztán, ha leírták már, mi az az 5 legfőbb érték, rendezték át őket fontossági sorrendbe? Melyik az 1.? Melyiket tartaná meg, ha a másik 4-et el kéne dobni? Mi lenne a 2., ha a többit el kéne dobni? És a 3.? És így tovább. Állítsák őket sorrendbe az 1.-től az 5.-ig! Nos, 5 másodperc, 4, 3, 2, 1.

A 2. kérdés: **Írja le 3 legfontosabb jelenlegi célját!** Van rá 30 másodperc. Mi most a 3 legfontosabb cél az életében? Kezdjük! Még 25 másodperc. Írja le azt a 3 célt, ami az eszébe jut! Ha más nem jut eszébe, írja: pénz, pénz, pénz! A 3 legfőbb célját, gyorsan! Még 10 másodperc. Ez könnyű kérdés. 5, 4, 3, 2, 1.

Jön a 3. Van rá 1 percük. **Mit csinálna, hogy töltené az idejét, ha megtudná, hogy már csak 6 hónapig fog élni?** Hogy töltené élete utolsó 6 hónapját, ha már csak annyi maradna? Írja le, mit tenne az utolsó 6 hónapban! Most kezdem mérni az időt. Úgy írják, mintha minden, amit leírnak, megvalósulhatna! De ha nem írják le, nem tehetik meg. Mivel töltenék az időt és kivel? Hová menne? Mit csinálna? Mit szeretne befejezni? Mit szeretne elkezdni? Kivel szeretne találkozni? Kit hívna fel telefonon? Milyen adósságokat csinálna? Tehát mit csinálna, ha már csak 6 hónapja lenne hátra? Még 10 másodperc. Írjanak el mindent, ami eszükbe jut! Ne feledjék, ha fel van írva a papírra, megtehetik! Ha elfelejtik, nem tehetik meg. Még 5 másodperc. 4, 3, 2, 1.

A 4. kérdés: **Mit csinálna, mit változtatna az életén, ha nyerne 1 millió \$-t a lottón?** Ha hirtelen milliommossá válna, mit csinálna másképp, mint ahogy ma csinálja? Ha hirtelen milliomos lenne, mit csinálna másképp? Van rá 1 percük. Amit leírnak, azt mind megtehetik az 1 millió \$-ral. De ha nem írják le, nem költhetik el, meg se kapják. Érdekes módon az emberek általában 200 ezer \$-t tudnak elkölteni. Gondolatban sem jutnak el az 1 millió közelébe. Mit csinálna másképp? Jó kérdés. Tovább dolgozna ugyanazon a munkahelyen, ha 1 milliót nyerne? Ha nemleges a válasz, akkor ez nem a megfelelő munkahely, és csak vesztegeti az idejét. Fenntartaná jelenlegi kapcsolatait? Ugyanúgy töltené az időt, mint eddig? Mihez kezdene 1 millió \$-ral? Még 5 másodperc. Írják le, ami az eszükbe jut! Járt az egyik tanfolyamomra egy farmer. Azt mondta: „Csinálná tovább, amíg csak futja a pénzből.”

Na, lássuk az 5-öst! Csak farmerek értékelik ezt a viccet. Tehát az 5-ös: **Mi szeretett volna lenni, ha lett volna hozzá bátorsága?** Van 30 másodpercük. Mit szeretett volna tenni, ha lett volna hozzá bátorsága? 30 másodperc. Az 1. dolgot, ami az eszükbe jut. Közhivatalt vállalni? Szakmai előadásokat tartani? Új kapcsolatot teremteni? Saját vállalkozásba kezdeni? Az emberek fele saját vállalkozásba szeretne kezdeni. Tudtak erről? Az emberek több mint fele. De féltek a kudarctól. Vagy a visszautasítástól, vagy valami mástól. Még 10 másodperc. Mit szeretne tenni, ha lenne hozzá bátorsága? Sokat elárul rólunk a válasz. Írja le, ami az eszébe jut! Na, jó.

Lássuk a 6. kérdést! **Melyik az a tevékenység, amelytől leginkább fontosnak érzi magát?** Melyik az a tevékenység, amelynek végzése közben leginkább örömet érez? Önbecsülést, boldogságot, élvezetet, kiteljesedést. Mit szeret leginkább csinálni? Gondolja végig az életét, és emlékezzen vissza, mikor volt a legboldogabb! 30 másodperc. 30 másodpercet kapnak a kérdésre. Mikor volt a legboldogabb az életében? Mikor érzett kiteljesedést? Mikor érezte magát a legjobban? Mikor érezte a legnagyobb békét és elégedettséget? Milyenek voltak a körülmények? Mit csinált akkor? Kivel csinálta együtt? Hová tartott? Mi volt a célja? Mik voltak a körülmények? És a többi. Nagyon-nagyon fontos kérdés. Na még 5 másodperc. És aztán itt jön a kulcskérdés, amellyel megvalósíthatják legfőbb céljukat.

A következő: Képzeljék el, hogy tudnék adni egy pirulát, egy varázspirulát, és ha bevették ezt a pirulát, bármit megvalósíthatnának a világon! A kérdés tehát a következő: **Mi az a nagy dolog, amelyről álmodni mernének, ha tudnák, hogy nem vallanak kudarcot?** Mi az a nagy dolog, amelyről álmodni mernének, ha tudnák, hogy nem vallanak kudarcot? Kapnak rá 45 másodpercet. Mi az a nagy dolog, mi az a cél, amelyről álmodni mernének, ha kétségkívül bizonyosak volnának, hogy nem vallanak kudarcot? A siker teljes mértékben garantálva van. Mi lenne az? Még 5 másodperc.

Szinte minden esetben a válasz máris ott van a nyelvünk hegyén. De vannak olyanok, akik úgy ülték végig az egész gyakorlatot, hogy nem válaszoltak meg egyetlen kérdést sem. De az sem baj. Az egész gyakorlatnak az a célja, hogy segítsen **kikristályosítani céljainkat**. Különösképpen a legfőbb határozott célunkat. Nézzük a célokat! Nézzük végig a kérdéseket! És javaslom, hogy nézzék át az egészet minden hónapban, amíg rá nem tudják vágni a választ minden egyes kérdésre. Amíg egyre jobbak lesznek a válaszaik.

Az életben az 5 alapvető érték... Azt mondtuk, hogy a csúcsteljesítmény kulcsa az önbecsülés. De csak akkor lesz önbecsülésünk, ha céljaink és értékeink úgy simulnak egymáshoz, mint kesztyű a kézre. Társadalmunkban a legsikeresebb férfiak és nők azok, akik tudják, miben hisznek. Tisztában vannak az értékekkel, és úgy szervezik idejüket, hogy összhangban legyen értékeikkel. És látni fogják, hogy *a legtöbb stressz, boldogtalanság, ingerlékenység, egészségi probléma, kiégettség abból adódik, hogy olyan életet élünk, amely nem egyeztethető össze értékeinkkel*. Tehát folyton kérdezzék maguktól: „Mit tartok értéknek? Miben hiszek?” Igyekezzenek, hogy belső és külső életük összhangban legyen! Ez a kulcs a csúcsteljesítményhez, a kulcs az önbecsüléshez, a kulcs a boldogsághoz.

A 2.: Mi a 3 legfontosabb célunk? Amikor csak 30 másodperc áll rendelkezésünkre, biztos, hogy a 3 legfontosabb célunk az, ami hirtelen előbukkan a tudatalattinkból. Úgy érzem, ez a kérdés lényeges dolgokat tár fel. Tegyük fel önmagunknak is, másoknak is!

Mit tennének, ha csak 6 hónapjuk volna hátra? Ha csak 6 hónapjuk lenne. Visszatérünk az alapvető értékekhez. Ebből kiderül, **mit értékel igazán az életben**. És hasonlóképpen fontos kérdés, hogy jelenlegi életünk mennyiben hasonlít ahhoz, amit akkor csinálnánk, ha csak 6 hónapunk volna hátra. Több időt töltenénk a családdal? Ha ez a válasz, akkor most is több időt tölt velük. Ne feledjék, sose tudjuk, mikor marad csak 6 hónap az életünkből!

Mit tenne, ha hirtelen milliommossá válna? Tökéletes kérdés. Tulajdonképpen arra kíváncsi: mit tennénk, ha miénk lenne a világ összes pénze és ideje? Mit tennénk, ha nem félnénk a kudarctól vagy a visszautasítástól? Mit tennénk, ha szabadon választhatnánk? Ha teljesen szabadon választhatnánk bármit, amit válaszként leírtak a 4-es kérdésre, megvalósíthatják. Nem is kell az 1 millió \$, csak ki kell tűznünk ezeket mint célokat. Tervet készítenünk, és hozzáfogni a megvalósításukhoz. Nem megy olyan könnyen, mintha milliomosok volnánk, de elérhetjük. A kérdés feltevése felszabadítja szellemünket.

5-ös kérdés: Mihez nincs bátorságunk? Ebből kiderül, *mi az az önkorlátozó hiedelem vagy gátlás, amely visszatart bennünket abban, hogy megvalósítsuk önmagunkat*.

A 6-os kérdés: Mitől érezzük magunkat fontosnak? Ez arra keresi a választ: mitől van önbecsülésünk? És innen tévelygésmentesen jutunk el a kiemelkedő adottságokhoz. Mert *csak azt tudjuk tökéletesen csinálni, amitől fontosnak érezzük magunkat*.

Végül a 7. kérdés: Mi az a nagy dolog, amelyről álmodni merne, ha tudná, hogy nem vall kudarcot? Befejezésül hadd mondjam el: bármit is írtak erre a kérdésre válaszul, bármit válaszoltak a kérdésre: Mi az a nagy dolog, amelyről álmodni merne, ha tudná, hogy nem vall kudarcot?, azt megteheti, megszerezheti, azzá válhat. Csak az a kérdés: **mennyire akarja ezt a valamit, és hajlandó-e megfizetni az árát?** Mert ha nagyon akarja,

és hajlandó megfizetni az árát, és dolgozni érte, elérhet bármit, ami a listán szerepel. És néha sokkal hasznosabb, mint el tudná képzelni. Csak az a kérdés, hogy mennyire akarja.

**„Egy ember életének a minősége, bármilyen tevékenységi területet választ magának, egyenes arányban áll a kiválóság iránti elkötelezettségével.”** Vincenti (vinszenti) Lombardi

# A célok megvalósításának 12 lépése

(34:00)

Az egyik legbölcsebb ember, akivel valaha találkoztam, elárulta a siker egyik titkát, ami igazán nagy hatással volt rám. Ez egyszerűen a következő. Az egyik legfontosabb dolog, amire 50 évnyi kutatás után rájött, az az, hogy használjuk fel a siker elérésének bevált módszereit! Azt mondta: „Az életünk túl rövid ahhoz, hogy mi magunk újra fel akarjuk találni a kereket. A legokosabb dolog, amit tehetünk, az az ún.  kreatív utánpótlás . Vagyis: nézzünk utána, mi az, amit mások már sikeresen megcsináltak! És csináljuk utánuk, amíg eljutunk addig a pontig, amikor már jól csináljuk! Aztán fejlesszük tovább!” Amiről ebben a szekcióban beszélni akarok, az egy bevált út a sikerhez. 12 lépéses módszer a célok kitűzésére és megvalósítására, amelyre már több mint 100 ezer embert megtanítottam. Sokan visszajöttek hozzám, hogy elmondják: többet értek el ezzel a programmal 1 hónap alatt, mint nélküle 1 éven keresztül. Vagy azt, hogy többet értek el 2-3 év alatt, mint annak idején 10-20 év alatt, azzal, hogy ezt az egyszerű módszert alkalmazták. Ez egy bevált út a sikerhez. Ajánlom, próbálják ki! Alkalmazzák Önök is! Építsék bele az életükbe, mint egy automatikus eljárást! És ha elkezdenek gondolkodni, mi a szándékuk, mire törekszenek, mi a céljuk, üljenek le, és tegyék meg ezt a 12 lépést, amíg automatikussá nem válik! Ne feledjék: **a célok kitűzése és az, hogy terveket készítsünk ezek megvalósítására, az a siker mesterfogása!** Amelyet csak gyakorlással lehet megtanulni és azzal, hogy folyton, újra és újra ismételjük. Tehát fogjunk hozzá, és nézzük, mi ez a 12 lépés!

Az 1. lépés: a sikerhez vezető út kezdete. De előtte lépünk vissza egy pillanatra! Korábban beszéltünk már a nagy határozott cél jelentőségéről. Az Ön legfőbb határozott céljáról, az első, a legfontosabb célról az Ön életében. És sokan eljönnek hozzám, írnak vagy telefonálnak, hogy megkérdezzék: „Hogyan válasszam ki a legnagyobb határozott célokat?” És az egyetlen megoldás, amit ajánlhatok, az az, hogy csinálják végig azt a 7 lépéses gyakorlatot, amit az előző előadásban elvégeztünk. És hogyha így sem sikerülne, legyen az a legnagyobb céljuk, hogy megtalálják a legnagyobb határozott céljukat! Gondolkozzanak el azon: mi legyen a legnagyobb céljuk? Kérdezzék meg maguktól, mi lehetne az! Minek kéne lennie? Minek kell lennie? Mi legyen az? Állandóan csak ez járjon a fejükben! Keressék az információt! Nézzenek körül a világban, és majd meglátják, hogy egy természeti törvény kimerülhetlenségével hirtelen előbukkan a legnagyobb határozott célunk, nagyon világosan, nagyon nyilvánvalóan, minden kétséget kizáróan, méghozzá a lehető legmegfelelőbb időben. Erre majd még visszatérünk, amikor később a tudatföldről fogunk beszélni. De mostanra, ha nincs legnagyobb határozott célunk, legyen az a legfőbb célunk, hogy megtaláljuk a legnagyobb célunk! És ha megtalálták, futtassák át ezen a gyakorlaton, ahogy egy programot a komputeren, hogy a végén megkapják a választ.

A célok kitűzésének 1. lépése: a **VÁGY**. És minél erősebb ez a vágy, minél égetőbb ez a vágy, minél jobban akarjuk, annál valószínűbb, hogy sikerül megvalósítanunk. A tény az, ezt már sokan sokszor elmondták, hogy az **égető vágy** minden nagy teljesítmény kiindulópontja. Miért olyan fontos ez? Az égető vágy az, amely átsegít bennünket minden nehézségen, csalódáson, átmeneti kudarcon, akadályon, mert ha célunk méltó hozzánk,

el fogunk bukni. Újra és újra el fogunk bukni. Hibákat követünk el, elviszi a pénzünket, elrabolja az időnket, tele leszünk aggodalommal. Az az igazság, ha nem fekszenek éjjel az ágyban a mennyezetet bámulva, heves szívveréssel hetente 3-szor, akkor valószínűleg nem is akarják eléggé az egészet. Tehát az égető vágy *a nagy célok megvalósításának kezdete*. És az égető vágy **mindig személyes**. Mindig személyes! Ez azt jelenti, hogy ha kitűzünk egy célt, bármi legyen is az a cél, az az Ön célja legyen! Nem tűzhetünk ki célt másvalaki számára, de másvalaki sem tűzhet ki célt a mi számunkra. Tehát a vágy legyen mindig személyes! Ha valaki azt mondja: „Fizetésemelést akarok, ez a célom.”, ezzel a főnökének tűz ki célt. Egy fiatalember azt mondta: „Feleségül akarok venni egy bizonyos lányt.” Ezzel a lánynak tűzünk ki célt. Csak Önök tűzhetnek ki maguknak célokat. De bizonyosodjanak meg arról, hogy a kitűzött cél az Önöké! **Hogy a kitűzött cél olyan legyen, amelyik tőlünk függ!** Nem olyan cél, amelyet más akar tőlünk, vagy amiről azt hisszük: illene megtennünk, mert elvárják tőlünk, vagy jó lenne, ha megtennék! Szálljunk magunkba, és legyünk teljesen őszinték! Teljesen őszinték! Kérdezzük meg magunktól: „Mi az, amit akarunk?” Érdekes módon ehhez nagy bátorság kell. Hogy teljesen őszinték és őnzők legyünk a célok kitűzésében. De ha nem vagyunk teljesen őszinték, amikor megkérdezzük: „Mi az, amit igazán akarunk, mi az, amit szívünk mélyén igazán el akarunk érni vagy megszerezni?”, ha nem vagyunk teljesen őszinték, az egész további folyamat darabokra esik szét. De ha őszinték vagyunk, az olyan, mint egy rakétakilövés. Innen most már akárhova eljuthatunk.

A 2. lépés: a HIT. Emlékezzenek, azt mondtuk korábban, hogy **a külső világ** mindig is **belső világunk kivetülése** lesz! És hogy **belső világunk abból tevődik össze, amiben hiszünk, ami a meggyőződésünk**. Tehát nagyon fontos a hit. Az, amiben bízunk, az, amiben hiszünk itt, a szívünk legmélyén. Aygl (ájgl) tiszteletesnek volt egy nagyszerű prédikációja, amelyben a **bűvölet**ről beszélt. És azt mondta, hogy: „Amitől el vagyunk bűvölve, az valósággá válik számunkra, mert vonzódunk hozzá, az pedig közelebb kerül hozzánk.” Hogy miben hiszünk, miben van bizalmunk, mi érdekel, vonz bennünket, mi bűvöl el bennünket, az nagyon lényeges. Egy másik kulcsszó: a **meggyőződés**. Hinnünk kell abban, hogy lehetséges megvalósítani a célunkat! Hinnünk kell abban, hogy el lehet érni azt, amire törekszünk! Ebből a szempontból rettentő lényeges, hogy **a cél hihető legyen**. Sokan vannak, akik a célok kitűzésével kapcsolatos elképzelések hallatán tévedésbe esnek. Azt gondolják: „Hm... megyek, és 1 éven belül megkeresek 1 milliót.” Pedig a dolog lényege az, hogy 1 millió \$ ahhoz képest, amennyit most keresnek, az ugrás az 1 millió \$-ra, a legtöbb esetben olyan hatalmas, hogy **a tudatunk egyszerűen kivetí magából mint illogikus, elfogadhatatlant, lehetetlent**. És ha a tudatunk kivetí magából, sose jut be a tudatalattinkba. Ne feledjék, **a tudatalatti csak olyasmit fogad el parancsként, amiben a tudatunk teljes mértékben hinni tud!** Tehát legyen hihető és legyen elérhető! Jobb lesz először egy kisebb célt kitűzni és megvalósítani. Aztán... aztán egy nagyobb, aztán egy még nagyobb és így tovább. Lássunk rögtön 2 példát! Ha le akarunk fogyni, ne azzal kezdjük, hogy leadok 10-20 kilót, adjunk le 2 kilót! 2 kiló, az teljesen hihető! 2 kiló, az teljesen elfogadható. Ha pedig növelni akarjuk a jövedelmünket, növeljük, mondjuk, 50 %-kal! Tehát növeljük a jövedelmünket 50 %-kal! Ha évi 10 ezer \$-t keresünk, mondjuk, az a célom, hogy évi 15 ezer \$-t keressek. Évente 15 ezer \$-t fogok keresni. 50 %, ez teljesen elfogadható. Ez havonta kevesebb, mint 4 %-os emelkedést jelent. A 2 kiló is elfogadható. És ahogy elkezd nőni a jövedelmünk, vagy csökkenni a súlyunk, akkor igazítsunk a célon! Legyen még 2 kiló, vagy 50 %-kal több és a többi! De a cél legyen hihető! A Harvard Egyetem kutatásai alapján céljaink megvalósításának 50 %-os



legyen a valószínűsége! 50 %-os valószínűség. És minden cél irányuljon arra, amit a következő lépésnek nevezünk! A következő logikus lépésnek a cél megvalósítása felé. Tehát, ha részt akarnak venni egy maratoni futáson, először 1 mérföldet fussanak, egy kellemes, laza mérföldet! Aztán 2 mérföldet, 3-at! Viszont 0-ról indulva maratont futni, az bizony nem más, mint egy önpusztító vállalkozás, ami többet fog ártani, mint amennyire motivál. Ne feledjék, annak érdekében, *hogy egy cél felszabadítsa a bennünk rejlő motivációs képességet, feltétlenül tudnunk kell hinni abban, hogy képesek vagyunk megvalósítani!* Ezért jobb alacsonyabbra tenni a lécet, aztán egyre magasabbra emelni, mint rögtön olyan magasra tenni, hogy legyőzzön bennünket.

A 3. lépés: írjuk le! Ez nagyon fontos, mert a legtöbb ember nem írja le a céljait. Az embereknek csak 3 %-a írja le a céljait. Csak 5 %-nak van célja egyáltalán, és csak 3 % írja le. És feltételezem, hogy Önök se írták le céljaikat. És ha le is írták őket, talán nem kellő részletességgel. Írjuk le, mi a célunk! Emlékeznek, az emberek miért nem tűznek ki célokat? Az egyik oka, amiért nem írják le őket, mert **ha leírják céljaikat, azzal konkréttá teszik azokat.** Hirtelen felébred a tudatalattijuk, és azt mondja: „Ah, ez komolyan gondolja.” Ha nem írják le, ezzel elkerülik, hogy kötelezettséget vállaljanak. Az emberek általában azért nem írják le a céljaikat, mert *tudat alatt félnek a kudarctól. Azért nem írják le a céljaikat, mert nem akarják elkötelezni magukat.* Ha soha nem írják le, senki se mondhatja, hogy nem teljesítették. Ha nem írják le, nincs kötelezettség. Nyitva hagyjuk a helyzetet, ha úgy tetszik. És jönnek a további kudarok és az alulteljesítés. A sikeres emberek mind leírják céljaikat. Ha sikeresek akarunk lenni, nincs más választásunk, írjuk le a céljainkat! Tegyük konkréttá, **kötelezzük el magunkat!** 100 %-os kötelezettséget vállalva sokkal közelebb jutunk a célunkhoz, mint el tudnánk képzelni. És ha leírjuk, **tegyük világossá!** Ne legyen homályos! „Boldog akarok lenni, vagy gazdag!” Legyen világos, **határozzuk meg pontosan!** Ha többet akarnak keresni, határozzák meg pontosan, mennyi legyen az! Méghozzá az adó levonása után. Ha vállalkozásba akarnak kezdeni, természetesen hasznot hozó vállalkozásba. Ha új kapcsolatot akarnak, az legyen boldog kapcsolat! Tehát legyen világos, határozott, és **fejezzék ki minél színesebben!** Minél színesebb nyelven! Mert minél színesebben fejezzük ki, annál gyakrabban fogadja be a tudatalatti. Érzelemdús szavakkal, mint: meleg, izgalmas, erőteljes, szerető, boldog, dinamikus. Az ilyenfajta szavak közvetítik a célt a tudatalattiba. Abszolút lényeges, hogy a cél legyen leírva! Ez az a pont mellesleg, ahol a győztesek elválnak a vesztesektől. Mert a vesztesek mindig találnak okot arra, hogy ne írják le céljaikat.

A 4.: Tegyük fel magunknak ezt a fontos kérdést: „Miért akarjuk?” Miért akarjuk? Ez az egyik legfontosabb kérdés, mert ezzel választ adunk 3 dologra. Először is: **megbizonyosodhatunk, hogy ez a mi célunk** és nem másé. Másodszor: **megerősíti bennünk a vágyat.** Mert minél több okunk van, ezek az indítékaink. Az indítékaink a legtöbb esetben fontosabbak, mint maga a cél. A célok változhatnak, az indítékok általában változatlanok. Azért akarjuk, hogy boldogabbak legyünk, egészségesebbek, népszerűbbek. Azért akarjuk, hogy kielégítse szükségleteinket, hogy jelentést és célt adjon életünknek. Miért akarjuk? Tehát minél több okunk van arra, hogy akarjunk valamit, és listát készítsünk róluk. Soroljuk fel az okokat! Minél több az okunk, annál erősebb lesz a vágyunk. Mert az okok az üzemanyag a teljesítmények kemencéjében. Az okok a teljesítmények üzemanyaga. Minél több okunk van arra, hogy véghez vigyünk valamit, annál valószínűbb, hogy sikerül. Pl. azt mondjuk: „Szeretnék megkeresni 50 ezer \$-t egy évben.” Vagy 30 ezret, vagy 100 ezret, mindegy. És valaki megkérdezi: „Miért?” Ha csak

azt mondjuk: „Hát csak szeretnék annyi pénzt keresni.”, abban nincs szinte semmi mozgatóerő. De ha azt mondjuk: „Hogy vehessek egy kocsit, hogy törődhessek a családommal, hogy utazhassak a feleségemmel vagy a férjemmel, hogy vásárolhassak a gyerekeimnek, hogy kicserélhessem a ruhatáram, vagy másik házat vehessek, vagy egy másik kocsit.” Minél több dolgot sorolunk itt fel, annál valószínűbb, hogy sikerül majd megvalósítanunk. Mert **ha felsoroljuk az okainkat, intenzívebbé tesszük hitünket és meggyőződésünket, hogy mindez lehetséges.**

Az 5. lépés a célok kitűzése terén, hogy: elemezzük a helyzetünket! Elemezzük a kiindulási helyzetet! Ez nagyon fontos. Mert ha elemezzük a jelen helyzetet, tudjuk, mi lesz a következő lépés. Mit is értünk azon, hogy elemezzük a kiindulási helyzetet? Nos, hadd mondjak néhány példát! Ha elemezzük a helyzetünket, meg kell kérdeznünk magunktól: „Mik az erősségeink? Miben vagyunk erősek, és mik a gyenge pontjaink? Mi az, amit még tanulnunk kell? Mi az, amin javítanunk kell?” Mielőtt egy nagy célt megvalósítunk, nagyobb erőfeszítésekre van szükség. Mielőtt az életünket meg tudnánk változtatni, **feltétlenül meg kell változtatnunk önmagunkat.** Mielőtt valami különleges dolgot véghezvihetnénk, egy sor hétköznapi dolgot kell megtennünk. Ez egy lényeges kérdés. Ha le akarunk fogyni, mi lesz az 1. dolgunk? Lemérni magunkat. Ha többet akarunk keresni, először utánanézzünk: mennyit kerestünk az előző évben? Mennyit keresünk most? Ha többet akarunk keresni, és mondjuk ügynökösödünk, megnézzük: hány ügyfelet látogattunk meg? Mármint naponta. Hány üzletet kötünk? Mekkora az eladási értékben? Mennyi az átlag üzletkötés? Mennyit kell teljesítenem, mennyivel kéne többet teljesítenem stb.? Ha növelni akarom a vevőkörömet, kielemezzük a helyzetünket. Mi a helyem a piacon? Mennyire tőkeerős a vállalkozásom? Mi a helyzet nálam a munkaerő terén? Milyenek a lehetőségei a piacbővítésnek, a hiteleknek? Tehát leülünk, és készítünk egy világos elemzést. Pontosan úgy, ahogy egy hadvezér stratégiai elemzést készít az adott helyzetről, mielőtt egy nagyobb hadműveletbe kezdene. Az emberek gyakran elkövetik azt a hibát, hogy nekiindulnak, anélkül, hogy időt szánnának arra, hogy felmérjék az adott helyzetet. Aztán, ha úgy találják, hogy falba ütköznek, vagy elbuknak a küzdelemben, kiderül, hogy nincs meg a kellő alapjuk.

Ez volt a tehát a 6. kezdőlépés. Határozzuk meg, mi az, amire vágyunk! Bocsánat, az 5. kezdőlépés. Határozzuk meg, mire vágyunk! Higgyük, hogy végre tudjuk hajtani! Írjuk le! Határozzuk meg az okokat! Elemezzük a helyzetünket!

Aztán a 6. lépés: Tűzzünk ki határidőt! Tűzzünk ki határidőt! Egy cél határidő nélkül, az nem is igazi cél. Egy cél határidő nélkül, ez egy önáltatási gyakorlat. Tehát nagyon vigyázzunk! Tűzzünk ki határidőt a cél megvalósítására, aztán tűzzünk ki mini határidőket! Mini határidőket. Tehát 1 éves cél esetén 12 egyhónapos célt. 2 féléves célt. 4 negyedéves célt. 12 egyhónapos célt, aztán 4 egyhetes célt. Tűzzünk ki sok határidőt, és csináljunk jutalomtáblázatot! Ez a jutalomtáblázat a pszichológia egyik legfontosabb, leglényegesebb találmánya. Ha adunk magunknak egy apró ajándékot, azt láttuk számos sikeres férfinál és nőnél, hogy saját használatra ilyenfajta játékot játszanak önmagukkal. Minden 3. telefonhívás után adnak maguknak egy zselés drabsét. Vagy ha újabb találkozót sikerül megbeszélniük, megajándékozzák magukat egy kávéval vagy egy rövid sétával. Teljesen mindegy, mit találunk ki, de állítsunk fel egy jutalomtáblázatot! Hogyha bármikor teljesítünk egy mini határidőt vagy egy mini célt a nagyobb cél felé vezető úton, adjunk magunknak jutalmat! Látni fogjuk, hogy emberek, akik képtelenek voltak önmagukat

motiválni, ezekkel az apró jutalmakkal szépen, sorban... egyszerűen nem elég egy hatalmas jutalom az út végén. A természetünk olyan, olyanok vagyunk, mint a gyerekek. Szükségünk van egy csomó jutalomra útközben, egy csomó zselés drázséra, születésnap torta vagy a születésnap zsúr felé. Állítsunk fel jutalomtáblázatot! Vethetünk magunknak valami új ruhadarabot, elutazhatunk valahová, elmehetünk egy étterembe, lehet bármi, amit csak akarunk. Lehetnek kis ajándékok kisebb teljesítményekért, közepes ajándékok közepes teljesítményekért, nagy ajándékok nagy teljesítményekért. De valamilyen ajándék mindenképpen legyen, mert ez növeli bennünk a vágyat, fenntartja bennünk az izgalmat, a lelkesedést, a tudat alatt megerősít bennünket, és újabb dolgok elvégzésére sarkall.

A 7. lépés. És itt lépünk be a tervezési fázisba. Tehát a 7. lépés: Azonosítsuk az akadályokat, amelyeket le kell győznünk! Azonosítsuk az akadályokat! Tudjuk azt, hogy az akadályok egyenlőek a sikerrel. A siker egyenlő az akadályokkal. Nincs siker akadályok nélkül. Az az igazság, hogy **az akadályok azért vannak, hogy irányítsanak.** Nem azért, hogy akadályozzanak. Irányítsanak, ne akadályozzanak. Ne feledjék, minden akadály vagy nehézség, amivel útban a céljuk felé találkoznak, azért van, hogy irányítson bennünket valami módon. Tehát azonosítsuk az akadályokat, amelyeket le kell küzdenünk a cél felé vezető úton! Az egyik dolog, ami az embereket visszatartja a nagyobb teljesítményektől, az, hogy az út elején egy csomó akadályt látnak, amelyeket le kell győzniük. Mint amikor a telepések keltek át a prérin 100 évvel ezelőtt, és szembetalálkoztak a hatalmas Szilas-hegységgel. És el se tudták képzelni, hogy fognak átkelni ezen a masszív hegyvonulaton, míg néhány vadász és cserkész rájött arra, hogy vannak völgyek, amiket ha megtalálnak, át tudnak jutni a túloldalra. Tehát semmi másra nem volt szükség, csak egy völgyre a hegyeken keresztül, és átjutottak a másik oldalra. Tehát azonosítsuk az akadályokat, aztán készítsünk róluk listát! Nézzük meg, mik azok a dolgok, amelyek az utunkban állnak, amíg teljesíthetnénk a célt! Miért nem jutunk el a célhoz? Ha nincsenek akadályok, nem is célról van szó, csak valamiféle tevékenységről. Hát mi áll köztünk és a céljaink között? Amellett **legyünk hálásak az akadályokért, mert az akadályok biztosítják azt, hogy az út végén siker vár ránk!** Ahol nincsenek akadályok, ahol nincsenek nehézségek, nincsenek kihívások útközben, ott nincs lehetőség a sikerre sem. Azután *állítsuk fontossági sorrendbe az akadályokat!* Nézzük meg, hogy azok között a dolgok között, amelyek köztem és a céltom között állnak, melyik az 1. számú! Melyik az 1. számú akadály? Képzeld el, hogy ez itt Ön! Remélem, jól látják. Tehát ez itt Ön, és ez itt a célja. Na most, Önöktől a célhoz egy út vezet. És ez az út tele van kanyarokkal és tele van akadályokkal, csapdákkal, zsákutcákkal és a többi. És valahol a cél felé vezető úton ott van az ún. szikla. Ez a szikla a legfőbb akadály. A szikla a legfőbb akadálya annak, hogy megvalósíthassa a célját a kívánt minőségben és mennyiségben. Az egyik legfontosabb tennivalónk az lesz, hogy megkérdezzük magunktól: „Mi az én sziklám?” Melyik a legnagyobb akadály, melyik a legfőbb akadály, amely megakadályozza, hogy eljussunk a célhoz? A szikla azonosítása a jó stratégia egyik legfőbb fegyverténye. A szikla azonosítása kulcsfontosságú lépés. Miért? Mert ha le is győznék a célhoz vezető úton elének kerülő akadályokat, a szikla még mindig ott lenne, és nem érhetnénk el a célunkat. Ha nem vagyunk óvatosak, és ha nem állítunk fel fontossági sorrendet, egy csomó lényegtelen dologgal foglalkozunk majd, és a sziklát érintetlenül hagyjuk. Az intelligens ember viszont a sziklára összpontosít. Az intelligens ember azt mondja: „Ez itt a legfőbb akadály.” És ennek a sziklának esik neki. Éjjel-nappal ezt igyekszik eltávolítani, amíg csak az útjában áll. Van egy találó kifejezés: adjunk bele apait-anyait! Ha van egy nagy problémánk, egy nagy akadály, nagy nehézség,

amely az utunkban áll, adjunk bele apait-anyait! Koncentráljuk rá minden erőnket és figyelmünket! Dolgozzunk rajta éjjel-nappal, heteken keresztül, hogy megszabaduljunk tőle! Mert ha ettől az egyetlen akadálytól megszabadulunk, sokkal közelebb kerülünk a célhoz, mint ha legyőznénk az összes többi apró akadályt. Tehát legfőbb határozott célunk szempontjából melyik a mi sziklánk? Melyik a legfőbb akadály? Mi akadályoz a továbbjutásban? Lehet, hogy *bennünk van*. Lehet az önbizalom hiánya, lehet, hogy kételkedünk önmagunkban, félünk a veszteségtől. Sok minden lehet. Ez teljesen természetes. Az is lehet, hogy *kívül esik rajtunk*. Lehet a pénz hiánya, vagy az információ, a tudás hiánya, lehet a külső segítség hiánya, lehet egészségügyi ok. Számtalan dolog lehet. De bármi legyen is az, ha elhatározzuk, hogy elérünk egy célt, derítsük ki, mi az, és igyekezzünk eltávolítani!

A 8. lépés: Állapítsuk meg, milyen tudásra van szükségünk! Állapítsuk meg, milyen tudásra lesz szükségünk! Tudáson alapuló társadalomban élünk. Ez nem kétséges. Mindegy, hogy mit akarunk megvalósítani, több tudásra lesz szükségünk, mint amennyivel rendelkezünk. Az az élet alapszabálya, hogy többé-kevésbé olyan messzire jutottunk, amennyire csak lehetett az életben az adott pillanatban azzal, amit jelenleg tudunk. Ezért hangsúlyozom ilyen nyomatékosan a folyamatos önképzés szükségességét (az olvasását, a tanulását, az információszerezését), mert **több tudásra van szükségünk**. A tudáshoz 2-féleképpen juthatunk: vagy saját magunk szerezzük meg olvasás, kutatás, saját munkák révén, vagy szerezzük tudást másoktól. Akármilyen a helyzet, állapítsuk meg, milyen tudásra van szükségünk! Milyen tudásra van szükségünk? Pl. ha üzleti sikerekre törekszünk, amihez értenünk kell, az a marketing és az eladás. Ha ezen a területen akarunk sikeresek lenni, a vállalkozásban az a leglényegesebb, hogy el tudjuk adni azt, amit akarunk. Ha vezetőként akarunk sikert elérni, az a leglényegesebb, hogy el tudjuk adni a gondolatainkat, meggyőzzük másokat. Tehát a leglényegesebb, amire szükségünk lehet ebben az esetben, az a meggyőzni tudás. De lehet, hogy inkább jogi szakértelemre van szükségünk vagy számviteli, technikai szakértelemre. 2 szempont: állítsuk fontossági sorrendbe a tudásunkat! Hogy mi az 1. számú dolog, amit feltétlenül tudnunk kell. Mi az a tudás, amelynek a hiánya elsősorban visszatarthatna bennünket attól, hogy megvalósítsuk célunkat? És látni fogjuk, hogy ha az 1. számú tudnivalóra koncentrálnak, az olyan, mint a szikla az akadályok között. A legfontosabb tudás, ha megszerezzük, a gól felé katapultál majd bennünket. Ugyanakkor egy csomó egyéb tudnivalóra egyáltalán nem lesz szükség.

Aztán, amit a legvégén említék a tudás terén: **kérdésekkel igyekezzünk a cél felé!** Kérdésekkel igyekezzünk a cél felé! A téma egyik legnagyobb ismerőjének ez a legfontosabb tanácsa. Kérdezzünk, kérdezzünk, kérdezzünk! Azt tanítja – és ezt a téma számos más szakértője is megerősíti –, hogy ez a felszólítás: „Kérdezzünk!”, ez a sikeres élet titka. Kérdezzék azokat, akik értenek hozzá! Ha szükség van rá, alkalmazzunk jogászt, szaktanácsadót, különleges szakértőket, könyvelőket! Kérdésekkel igyekezzünk a cél felé! Keressenek olyan embereket, akik az Önök területén sikereket értek el! Akik tapasztalattal rendelkeznek. És tegyünk fel nekik kérdéseket! Miért nem kérdeznek az emberek? Egyszerű az oka. *A legtöbb ember fél a visszautasítástól*. Pedig a kulcs ahhoz, hogy elérjük azt, amit akarunk, először is, hogy magunk megtanuljuk, vagy pedig kérdezzünk meg másokat. És meglepő módon, ha megkérdezzük őket, ők válaszolnak. Ha sikeres embereket kérdezzünk, mit csináltak helyesen, meg fogják mondani. Ha sikeres emberektől kérünk tanácsot, meg fogjuk kapni. Nemrégiben egy önerejéből lett

milliomos életét tanulmányoztam, aki azt mondta: „Az üzleti életben a siker egyik kulcsa a negatív gondolkodás.” Ezt meghökkentőnek találtam, hiszen a pozitív gondolkodást propagálom. De tovább olvasva ezt találtam: „Ezen azt értem, hogy **ha eszünkbe jut egy újabb ötlet, beszéljük meg szakértőkkel**, akik ízekre szedhetik az elképzelésünket, akik rámutathatnak a hibákra és a gyenge pontokra! Ha nem tudjuk kiküszöbölni ezeket a hibákat és gyenge pontokat, az valószínűleg azt jelenti, hogy az ötlet nem elég jó. De ha nem vagyunk hajlandók az ötletünket alávetni kívülálló kritikus elmék vizsgálódásának, akiknek az a dolguk, hogy kimutassák a végzetes hibákat, akkor az ötlet nem jó igazán.” Tehát keressünk komponenseket! Kérjük ki a véleményüket, kérdésekkel törjünk a cél felé! Ne feledjük, a sikerhez tudásra van szükség! Többre, mint amivel rendelkezünk. Nincs túl sok időnk. A tudást a leggyorsabban, legolcsóbban kell megszereznünk. De ha szükséges, meg kell adni az árát. Ne kicsinyeskedjünk, ha tudásról van szó!

A 9. lépés a cél felé: Kérdezzük meg magunktól, hogy: „Ki a kuncaftunk?” Ki a kuncaftunk? Meg kell határozni az embereket, a csoportokat és a szervezeteket, **akiknek az együttműködésére szükségünk van a siker eléréséhez**. Kik ezek az emberek? Melyek ezek a szervezetek? Az életben van egy nagyon egyszerű egyenlet: mindenki úgy keresi a kenyerét, hogy kiszolgál, kielégít másokat. Hogy mindannyiunknak van kuncaftja. És hogy olyan mértékben boldogulunk az életben, amennyire kielégítjük a kuncaftjainkat. Tehát mindannyian kuncaftokat elégítünk ki. Ha egy vállalatnál dolgozunk, akkor a kuncaftunk a főnökünk. Ha ügynökök vagyunk, a kuncaftunk a cégen belül a főnökünk, a cégen kívül pedig az, aki megveszi tőlünk a terméket. Ha nővérek vagyunk, akkor a főnövér a kuncaftunk. Akárkik is vagyunk, ott van valahol a környezetünkben. Ha vállalkozásunk van, és terjeszkedni akarunk, az egyik kuncaftunk a barátunk, a másik viszont a beosztottunk, az alkalmazottunk. Megint másik lehet a családjunk. De minden esetben olyan emberek, akikkel együtt kell működnünk céljaink megvalósításában.

De miért működne velünk, hogy segítsenek megvalósítani a céljainkat? Ennek egy a magyarázata, amit úgy nevezünk: a **kompenzáció törvénye**. A kompenzáció törvénye, amely Ralf Waldo Emerson: Kompenzáció című esszéjéből ered. Ebben mint mondja, az életben minden erővel szemben létezik egy ellentétes erő. Ez a vetés és aratás törvénye. Az a lényege, hogy mindig megfelelő mértékű kompenzációt kapunk azért, amit tettünk. Valójában **több mint egyenlő mértékben kapjuk a kompenzációt**. Tehát: ha jót vetünk, több jót aratunk, mint amit vetettünk. Ha rosszat vetünk, több rosszat aratunk, mint amit vetettünk. A kompenzáció törvénye szerint: amennyiben másokkal szemben jót cselekszünk, mások is jót cselekszenek velünk szemben. Kérdezzük tehát mi is, kedvenc rádióállomásunk nevével: MVBÉSZ? Mi van benne az én számomra? MVBÉSZ. Mi van benne a számomra? Ha sikeresek akarunk lenni az életben, a legsikeresebb emberek, látni fogjuk, adakozók. Szemben a nyereszkezőkkel. Az adakozók azok az emberek, akik mindig azt kérdezik: „Vajon mit tehetek a vásárlóim érdekében? Mit tehetek, hogy értéket adjak? Mit tehetek, hogy kiérdemeljem együttműködésüket és segítségüket céljaim megvalósításához? Minden cselekedetükkel a kompenzáció törvényének megvalósítására törekszenek. Tudják, hogy ahol befektetünk, ott nyereség is van. A legjobb cégek Amerikában, Kanadában vagy bárhol a világon a kompenzáció törvényére épülnek. Arra, hogy vessünk jó magot, és akkor jó lesz az aratás is! Minden sikertelen társadalom, minden sikertelen egyén vagy cég arra az elvre épül, hogy hajtsunk be annyit, amennyit csak lehet, és olyan keveset fektessünk be, amennyit csak tudunk!

## (19. SZOLGÁLAT törvénye)

A 2. törvény, ami ezzel összefügg, az a **szolgálat törvénye**. A szolgálat törvénye szerint **annyi jutalmat kapunk az életben, pontosan olyan mértékben, amennyit a mi, más embereknek tett szolgálataink érnek**. Amelyeket a kuncsaftjainak tettünk. A szolgálat törvénye szerint pontosan annyit fogunk kapni, amekkora szolgálatot tettünk. Hogyha arra törekszünk, hogy az eddiginél többet kapjunk, növelni kell szolgálataink értékét. De az a csodás dolog is bele van foglalva, hogy a legnagyobb örömet, a legnagyobb kielégülést akkor érezzük az életben, ha másokat szolgálunk. Akkor, ha jól végezzük a munkánkat, ha adunk valamit, valami értéket a többieknek. És minél többet teszünk azért, hogy növeljük hozzájárulásunk értékét, annál boldogabbak leszünk, és annál nagyobb lesz a jutalmunk.

Ezzel eljutunk a 3. törvényhez: a viszonzás törvényéhez. A **viszonzás törvénye** szerint bármilyen szolgálatot végzünk mások számára, azért kapunk valamit viszonzásképpen.

## (20. TÚLKOMPENZÁLÁS törvénye)

És ez egy újabb törvényhez vezet, ezt úgy hívjuk: a **túlkompenzálás törvénye**. Szerintem és sok más ember szerint a túlkompenzálás törvénye a kulcs a sikerhez. Ennek a törvénynek ez a lényege: **mindig tegyünk többet, mint amennyi a fizetségünk!** Fektessünk be többet, mint amennyit kiveszünk! Tegyünk többet, mint amit elvárnak! Tegyünk többet, mint amennyi a fizetségünk! Sose keresünk majd többet, mint most, míg nem teszünk többet, mint amennyiért megfizetnek. Akkor állunk majd igazán a jó oldalon, ha mindig többet és többet teszünk, mint amiért megfizetnek.

A 10. lépés: Készítsünk tervet! És dolgozzuk át újra és újra! Minden sikeres férfi és nő egyben sikeres tervező. És hogy készítsünk tervet? Egyszerűen. A terv tevékenységek felsorolása. Más szóval: mindabból, amiről beszéltünk, le kell szűrniük, mit kell tennünk annak érdekében, hogy megvalósítsuk a célunkat! Aztán elrendezzük a felsorolást, mint a létra fokait. Meghatározzuk a fontossági sorrendet és az időrendet. Mit tegyünk először, mit másodszor? Mi fontosabb, mi kevésbé fontos? Aztán pedig cselekedjünk! Hajtsuk végre a tervünket, és ellenőrizzük folyamatosan!

A 11.: a MEGJELENÍTÉS. A megjelenítés többet ér a korábbi 10-nél. A megjelenítés azt jelenti, hogy **lelki szemeink előtt világosan felidézzük az elérendő célt**. Idézzük fel a képét! Aztán képzeljük el, **képzeljük magunk elé az eredményt!** Idézzük fel a képét, lássuk magunk előtt a célt! Mintha már megvalósult volna. Lássuk valóságnak, és játsszuk le a képét újra és újra lelkünk képernyőjén! Idézzük fel a képet lelki szemeink előtt, míg egészen tisztán nem látjuk! Tervezzük meg, rajzoljuk meg, tegyünk meg mindent, amit csak kell, hogy létrejöjjön itt belül az a kép, aztán gondoljunk rá minél többet! Gondoljunk azt, hogy a célunk már valósággá vált! Gondoljunk rá újra és újra! *Addig ismételjük ezt, míg egyre mélyebben bevésődik a tudatalattinkba!*

A 12. lépés: Támogassuk a tervünket szilárd elhatározással és kitartással! Támogassuk a tervünket szilárd elhatározással és kitartással! Mert végső soron az Ön sikerének a kulcsa, hogy hosszabb ideig lesz képes kitartani, tovább, mint bárki más. A győztesek és a csúcsteljesítményekre képes személyek vizsgálata során úgy találtuk, hogy a kitartás képessége éppolyan elengedhetetlen része egy férfi vagy nő jellemének, mint a szén az acélnak. Erre a kitartásra csak akkor lesz szükségünk, ha rosszul mennek a dolgok.

A kitartás csak akkor kerül előtérbe, amikor minden darabokra hull körülöttünk, és fel akarjuk adni. A kitartás teljesen érdektelen, ha jól mennek a dolgok. A kitartás csak akkor kap szerepet, amikor tovább akarjuk folytatni a küzdelmet. Különböző akadályok, nehézségek, csalódások, elbukások, anyagi veszteségek és a többi ellenére. Az önerőből lett milliomosok tanulmányozása közben úgy találtuk, hogy ezek az amerikai sikeremberek 3-4-szer majdnem tönkrementek. De akármi történt is ezekkel az emberekkel, folytatták tovább a küzdelmet. És ez az egyik oka annak, hogy sikeresek lettek. Hiszen azt is megtanultuk, hogy a nagy siker elérése érdekében – tetszik, nem tetszik – néha szembe kell néznünk időleges visszaélésekkel, időleges vereségekkel, időleges akadályokkal. Winston Churchill életének igen jelentős pillanata volt, amikor egy iskolai ünnepségen megkérték, hogy foglalja össze életének tanulságát néhány szóban. „Életem legfőbb tanulságát össze tudom foglalni 4 szóban – mondta, ahogy ott állt botjára támaszkodva. – Ezek a szavak a következők, fiatalember: **Soha ne add fel!**” Soha, soha ne add fel! Azt hiszem, hogy ez lényegesebb minden hosszú tanulmánynál, amit csak olvastam. Ha előre elhatározzuk, hogy ha egyszer elindulunk megvalósítani a célunkat, sosem fogjuk feladni, sosem hagyjuk abba, semmi sem állíthat meg bennünket, hogy *minden egyes nehézség arra fog sarkallni bennünket, hogy csináljuk tovább.* Hogy fordított paranoiássá váljunk, és jól megvizsgáljunk minden problémát. És *mindegyikben a jót keressük, a tanulságot, amit tanulhatunk belőle, hogy hogyan fordíthatjuk előnyünkre a helyzetet.* És ha ragaszkodunk mindehhez, és optimisták maradunk, ha a **bizakodó elvárás** mentalitása kísér bennünket végig az úton, akkor sikeresek leszünk.

Végezetül még térjünk vissza a kitartás kérdésére! Mert ez a tulajdonság határozza meg, hogy tényleg sikeresek leszünk-e. Az állhatatosság, a kitartás az önmagunkba vetett hit fokmérője. A kitartás az önmagunkba vetett hit fokmérője. És ahányszor képesek leszünk kitartani minden nehézség ellenére, egyre nő majd a hitünk önmagunkban. Míg el nem érjük azt a pontot, amikor már semmi sem tud bennünket megállítani a célunkhoz vezető úton.

„Minden álmunk valóra válhat, ha van bátorságunk a nyomukba eredni.” O. Disney

## Az idővel való gazdálkodás stratégiája

(15:06)

A tanfolyam elején beszéltünk a lelki törvényekről és a kontroll törvényeiről. Azt mondtuk, hogy olyan mértékben vagyunk elégedettek önmagunkkal, amennyire irányítani tudjuk saját életünket. És olyan mértékben vagyunk elégedetlenek, amennyire elveszítjük az irányítást, vagy úgy érezzük, hogy külső körülmények irányítják az életünket. Nem hiszem, hogy találnánk olyan témát, ahol ennek nagyobb jelentősége volna, mint az idővel való gazdálkodás esetében. Charles Hops, a téma szakértője kitűnően definiálta az idővel való gazdálkodást: „Az idővel való gazdálkodás az események egymásutánjának irányítása.” *Életünkben a legtöbb stressz abból az érzésből adódik, hogy nem mi irányítjuk az események egymásutánját.* Minden sikeres ember rettentő ügyesen tud gazdálkodni az idővel, míg a sikertelenek képtelenek erre. Pont.

Egy nap mindannyiunk számára 24 órából áll. Önöknek is, nekem is 24 órából áll. Mégis minden végzős egyetemi évfolyam felső 20 %-a, minden foglalkozási csoport felső 20 %-a fölözi le a jutalmak 80 %-át. Nem azért, mert tehetségesebbek, nem azért, mert hozzáértőbbek, nem azért, mert jobbak a képességeik vagy a lehetőségeik, nagyobb az intelligenciájuk vagy a műveltségük. Nem erről van szó. Hanem mert jobban felhasználják az idejüket.

A tanfolyam során a siker elérésének kulcsairól beszéltünk. És számtalanszor elmondtuk, hogy a siker egyik legfontosabb kulcsa az **önfegyelem**. Az önfegyelem. És tudjuk, hogy egyikünknek sem elég az önfegyelme. De az önfegyelemnek van egy különleges alkalmazási területe: az **önuralom**. Ez sok mindent jelent. Pl., hogy arra összpontosítsunk, amire akarunk, és nem arra, amire nem akarunk! Nagyjából ugyanaz, mint az **önkontroll**. Önkontroll. Mondjuk az idővel kapcsolatban, azaz: hogy mi irányítsuk az események egymásutánját! Ha nem vagyunk urai az időnknek, akkor nincs meg bennünk a nagyság lehetősége. Ha nem vagyunk urai az időnknek, akkor nem valószínű, hogy valaha is megvalósítjuk azt, amire képesek lennénk az életben.

Az előadás során megismertetem Önökkel az idővel való gazdálkodás 7 kulcsát. Vannak 1 és 2 napos tanfolyamaim ebben a témakörben. Jegyzetek nélkül is órákig tudnék beszélni az időbeosztás fontosságáról. Áttanulmányoztam számtalan könyvet, meghallgattam minden magnószalagot, minden tanfolyamot kijártam. Most 7 kulcsot adok a kezükbe. Ha addig gyakorolják ezeket, míg automatikussá nem válnak, megduplázzhatják hatékonyságukat, méghozzá a lehető legrövidebb idő alatt. Tehát ne várjunk tovább! Vágjunk bele! Ne feledjék: fontos gazdálkodni az idővel! Mindannyiunknak ugyanannyi az ideje, csak az a kérdés, hogy mit kezdünk az időnkkel. És ebben rejlik, higgyék el nekem, életünk szennája!

Az idővel való gazdálkodás kiindulópontja, amit már nem egyszer elismételtem: **világos, határozott célok**. Világos, határozott célok. Tudják, hány ember vesztegeti el az idejét, mert nincsenek világos, határozott céljaik? Nem tudják, mihez kezdjenek. Az összes idővesztés 80 %-a vagy még több azért van, mert az emberek nem tudják, mit is kéne tenniük. Nem tudják, mit akarnak csinálni. Vagy ha egy cégnél dolgoznak, nem tudják, mit vár el tőlük a cég. Hogyha elmegyek egy céghez, az az első dolgom, hogy elmondom:



pontosan meg kell határozniuk, hogy mit várnak el minden egyes alkalmazottól. És képzeljék, legtöbbször azt sem tudják, hogy kezdjenek hozzá! Világos, határozott célok. Ha egy cégnek dolgozunk, ha egy főnöknek dolgozunk, az legyen az 1. dolgunk, hogy megkérdezzük a főnökünket: *pontosan mi az, amit elvárnak tőlünk?* Melyek a legfontosabb dolgok, amelyeknek a teljesítését elvárják? Világos, határozott célok. Milyen teljesítményre törekszünk, milyen eredményekre? Milyen eredményeket akarunk elérni? Amikor kitűzzük a célokat, kérdezzük meg magunktól: „Mi legyen a végeredmény?” A céloknál is inkább a végeredmény. Mi az a végeredmény? Íme egy tökéletes példa. Valaki azt mondja: „Szeretnék sikeres lenni a munkámban.” Mit jelent ez? Nos, ez azt jelenti, hogy a végeredmény, amire vágyik, egy értékes, izgalmas munka, amit jól megfizetnek. Néha olyan munkahelyen találjuk magunkat, amelyik se nem érdekes, se nem izgalmas. És nem értjük, miért nem elégít ki bennünket. Vagy valaki azt mondja: „Szeretném, hogy a kapcsolatom jól működjön.” Mit jelent ez? Hogy a végeredmény, amire vágyom, az az, hogy boldog legyek a kapcsolatomban. És az nem számít, kivel vagyok boldog. Ha világos a végeredmény, hogy boldog akarok lenni egy kapcsolatban, ez egész más, mintha azt mondanám: „Boldog akarok lenni ebben a kapcsolatban.” Vagy azt mondja: „Gazdag akarok lenni.” De hát mit jelent az, hogy gazdag? Hogyan képzeled el a gazdagságot? Mi lenne a végeredmény, ha gazdag lenne? Mennyi pénz kéne ahhoz, hogy ez megvalósuljon? Akkor utána nézünk, hogy ha volna ennyi meg ennyi pénzem, megtehetném ezt, megtehetném azt, megtehetném amazt. És néha rájövünk, hogy ugyanazt a végeredményt elérhetjük anélkül, hogy akkora vagyont kéne összegyűjtenünk. Néha meg rájövünk, hogy nem érhetjük el a végeredményt, amire vágyunk, ha az adott állásban maradunk. Tehát figyeljünk a végeredményre! Világos, határozott célok – írásban.

A 2. lépés: **világos célok írásban**. Beszéltünk már erről korábban. Világos, írott célok. És rendszerezzük a terveket egy ún. tevékenységi listán! Hogy tudjuk, mi az, amit tenni akarunk. Ezekre szükség van. Szánjunk időt a tervezésre! Azt mondják, hogy minden tervezésre szánt perc 5-15 percet takarít meg a végrehajtásnál. És tervezés nélkül belevágni a cselekvésbe, az kudarchoz vezet szinte minden egyes esetben. Tervek nélkül cselekedni szinte minden esetben kudarchoz vezet. Tehát világos, írott tervek és világos tevékenységi lista, mint ahogy már említettük az előző előadásokon.

A 3. lépés: **készítsünk listát!** Aki sikeresen gazdálkodik az idővel, az mind lista alapján dolgozik. A sikertelen emberek nem veszik a fáradságot, hogy listát készítsenek. Készítsünk listát minden napra! Készítsünk listát minden hétre! Készítsünk listát minden hónapra! Legyünk krónikus listakészítők! Ha egy sereg dolgot kell elvégeznünk, vegyünk egy darab papírt, és készítsünk listát! Gondolkozzunk papíron! Aki jól gazdálkodik az idővel, az papíron gondolkodik. Listát készítenek mindarról, amit el kell intézniük. Nem terhelik ezzel az agyukat. Szedjük rendbe a gondolatainkat! Ha el kell intéznünk valamit, írjunk le mindent, amit ehhez végig kell csinálnunk, aztán állítsunk össze egy listát! Nevezzük a teendőink listájának! Mellesleg a legjobb idő a lista elkészítésére az előző este. Ha előző este elkészítjük, a tudatalatti dolgozni kezd rajta, miközben alszunk. És reggelre a tudatalatti átrendezi, feldolgozza, aztán visszaadja nekünk. Még a problémáinkat is megoldja, mialatt mi alszunk.

A 4. lépés, miután elkészült a listánk, és ez az idővel való gazdálkodás kulcsa: a **fontossági sorrend**. Soha nem jut időnk mindenre, ha mozgalmas az életünk. De mindig van idő a fontos dolgokra, ha el tudjuk dönteni, mik azok. Ilyenkor kell alkalmaznunk a

80:20-as szabályt. A 80:20-as szabály azt jelenti, hogy az általunk létrehozott értékek 80 %-a cselekedeteink 20 %-ából adódik. Ha 10 dolgot kell elvégeznünk, abból 2 többet ér, mint a többi összesen. A fontossági sorrend felállítása azt jelenti, hogy megkeressük, mi a kevés lényeges a sok lényegtelen szemben. A kevés lényeges a sok lényegtelen szemben. Az az 1-2 dolog, amit, ha elvégzünk, akkor igazán tettünk valamit. A legtöbb ember elpazarolja az idejét. Nem mintha nem dolgozna keményen, vagy egyszerűen lógna, hanem sok lényegtelen dolgot csinál végig, amiből igazán értékes dolog nem származik. Az igazán sikeres emberek csak néhány dolgot csinálnak. De a lényeges dolgokat. Egyszerre mindig csak egyet. És addig csinálják, amíg be nem fejezik. Tehát a fontossági sorrend. Az idővel való gazdálkodás egyszerű rendszere az ABCDE-rendszer. Az ABCDE-rendszer nagyon egyszerű. Az A: jelenti az 1. és legfontosabb, feltétlenül elvégzendő feladatokat. A B: a másodlagos feladatokat, amelyeket szintén nem árt elvégezni. A C: a nem túl fontos feladatokat, amelyeket elvégeztünk, ha maradt időnk az A-k és B-k elvégzése után. D: delegálni, kijelölni, E: elminálni, törölni. Aztán listát készítünk minden A célunkról, ami itt szerepelt. Aztán felírjuk az A<sub>1</sub>-et, amelyik a legfontosabb mind között. Aztán jön az A<sub>2</sub>, amelyik a 2. legfontosabb és a többi. És akkor nekilátunk a munkának. Az A<sub>1</sub>-gyel kezdjük. És addig nem térünk rá az A<sub>2</sub>-re vagy a B feladatokra, amíg az A<sub>1</sub>-gyel nem végeztünk. Nagyon egyszerű. Az idővel való gazdálkodás kulcskérdése. Ez kincset érhet Önöknek. Nekem is kincset ért. Kérdezzük meg magunktól újra és újra, és ismételjük, ismételjük, ismételjük, míg vissza nem cseng agyunkban! „Mire tudom most a lehető legértékesebben felhasználni az időmet?” Mire tudom most a lehető legértékesebben felhasználni az időmet? Mire tudom most a lehető legértékesebben felhasználni az időmet? Ahányszor csak egy újabb feladat elvégzésébe kezdenénk, ezt kérdezzük meg magunktól! Aztán szorítsuk rá magunkat arra, hogy csak azt tegyük, amire a legértékesebben használjuk az időnket! Jusson eszünkbe Benjamin Franklin szép mondása, ami így hangzik: „Szeretik az életet? Akkor ne pazarolják az időt, hiszen ebből tevődik össze az életünk!” Ha nem a legértékesebb módon használjuk ki az időnket, csak írjuk be az idő szó helyébe azt, hogy élet! „Mire tudom most a lehető legértékesebben felhasználni az életemet?” És ha egy másodlagos jelentőségű munkán dolgozunk, akkor mondhatjuk azt is, hogy pazaroljuk az időt, és hogy pazaroljuk az életünket.

Az 5. lépés: **koncentráljuk az erőnket!** Ismét egy találó kifejezés Charles Hopstól. Az erőnk koncentrációja azt jelenti, hogy végezzük el az 1. rendű feladatokat először, a másodrendűeket egyáltalán nem! Az 1. rendűeket először, és csináljuk addig, amíg be nem fejeztük! Érdekes módon minden hatékony férfi és nő, akinek az életmódját tanulmányozták, először az 1. rendű feladatokat végzi el. Egyszerre csak 1 dolgot csinálnak, és addig csinálják, amíg 100 %-osan be nem fejezték. Nem foglalkoznak sok mindennel, csakis a leglényegesebb dolgokkal. De azokat jól csinálják, és mindig addig, amíg be nem fejezték. Az igazán hatékony élet egyik legfontosabb ismérve az, hogy egy feladatot végig tud vinni a befejezésig úgy, hogy ha megbíztak vele, annak, aki megbízott bennünket, sose kelljen többet a feladatra gondolnia. **Koncentráció** és **kizárólagosság**. A kizárólagosság azt jelenti, hogy ha belekezdünk, akkor ne hagyjuk abba! A legtöbb időpazarlás abból származik, hogy belekezdünk valamibe, aztán abbahagyjuk. Belekezdünk, abbahagyjuk, belekezdünk, abbahagyjuk. Koncentráljunk rá kizárólagosan, 100 %-osan, ne hagyjuk abba, amíg be nem fejeztük! Véleményem szerint a koncentráció a sikerhez szükséges egyik legfontosabb képesség. Mert ott nem lehetséges siker, ahol nem koncentrálnak. Kizárólagosan a legfontosabb feladatunkra.

6. lépés, a 6.: **Ne halogassunk semmit!** Ne halogassunk semmit! A halogatás nemcsak az időnket rabolja, az életünket is. És a halogatásra való hajlamunk legyőzéséhez ösztökéljük magunkat! A legjobb, ha azt mondjuk magunknak: „Csináld most! Csináld most!” Clemen Stone milliárdos vagyont hozott össze azzal, hogy először magában, aztán cége összes dolgozójával együtt 50-szer elmondta reggelenként: „Csináld most! Csináld most! Csináld most! Csináld most! Csináld most!” Ismételjük, vessük bele a tudatunkba! Mielőtt megtanultam ezt az egyszerű módszert, én is húztam-halogattam a dolgokat, csakúgy, mint mindenki más. De minél többet ismételttem: „Csináld most! Csináld most! Csináld most! Csináld most! Csináld most!” Minél többször elmondjuk, annál inkább úgy látjuk, hogy végül automatikussá válik. És arra ösztönöz bennünket, hogy azonnal nekilássunk a feladatnak, amikor pedig arra volna hajlamunk, hogy elhalasszuk, halogassuk. A legfontosabb tulajdonság, amelyet ily módon kialakíthatunk, az, amit úgy nevezünk: **sürgősség érzéke**. Ez azt jelenti, hogy egyfolytában csináljuk, és gyorsan befejezzük a feladatot. Mondtuk már korábban, hogy az idő a legértékesebb eszközünk. Az idő a legtörékenyebb és legértékesebb eszközünk teljesítményre épülő civilizációinkban. És azok az emberek, akiknek van érzékük a sürgősséghez, azok társadalmunk leginkább megbecsült tagjai. Fejlesszük ki magunkban a gyors tempót! **A gyors tempó elengedhetetlen a sikerhez.** A gyors tempó elengedhetetlen a sikerhez. Ez azt jelenti, hogy **minél keményebben és gyorsabban dolgozunk, annál több az energiánk.** Minél keményebben és gyorsabban dolgozunk, annál nagyobb a lendület, annál többet teljesítünk. És minél többet teljesítünk, annál több feladatot tudunk elvégezni. Annál több az energiánk és önbecsülésünk, mert *minden feladat befejezése után feltöltődünk pozitív energiával*. És ahányszor csak halogatunk egy feladatot, az kifáraszt bennünket, és levertséget okoz. Tehát akárhányszor csak hajlamot érzünk a halogatásra, mondjuk magunknak: „A sürgősség érzékére van szükségem. A sürgősség érzékére van szükségem. Csináld most! Csináld most! Csináld most!” Aztán: „Dolgozz gyorsan! Dolgozz gyorsan! Dolgozz gyorsan!” És azt fogjuk látni, hogy ha felgyorsítjuk a tempót, olyan gyorsan tudunk majd dolgozni, hogy többet végzünk 2 óra alatt, mint az átlagos ember egy egész nap alatt. Egy gazdasági folyóirat nemrégiben felmérést végzett Amerika néhány fontosabb nagyvállalatánál, 104 vezető tisztségviselő között. És nagyon érdekes eredményre jutottak. Azt kérdezték tőlük: „Milyen tulajdonságokkal juthatna valaki a leggyorsabban előre a vállalatuknál?” Azt mondták: a 2 legfontosabb – és ebben 84 % egyetértett –, a 2 legfontosabb tulajdonság: az 1.: érezkenni a fontossági sorrendet, a 2.: a sürgősség érzéke, hogy csináljuk, és jussunk hamar a végére!

Végül a 7., a siker 7. kulcsa: az **egyensúly**. Tartsuk az életünket egyensúlyban! Igyekezzünk mindennap időt szánni arra, hogy együtt legyünk azokkal, akik közel állnak hozzánk! Igyekezzünk mindennap átgondolni értékeinket! Mi az, amit igazán becsben tartunk? Miért csináljuk azt, amit csinálunk? Mi az, amiben hiszünk? És kik azok az emberek, akiket szeretünk, kik azok, akikkel törődünk, és kik azok, akik törődnek velünk? Tartsuk az életünket egyensúlyban! Ne álljon csak munkából, ne álljon csak játékból, nehogy felboruljon az egyensúly! Tartsuk életünket egyensúlyban! Töltsünk sok időt azokkal, akiket szeretünk! Dolgozzunk mindig keményen! Játsszunk mindig keményen! Gazdálkodjunk az időnkkel! Tartsuk kézben a dolgok irányítását! És ha ezt meg tesszük, akkor tényleg az lehet belőlünk, amit akarunk.

**„A legtöbb ember a siker küszöbén adja fel. Kiszállnak az utolsó métereknél. Az utolsó percben adják fel a játékot, karnyújtásnyira a kívánt céltól.”** E. Jos Pero (é dzsosz peró)

## Kettőzze meg szellemi képességeit!

(19:30)

Albert Einstein azt mondta, hogy **minden gyermek született lángész**. És a modern kutatások igazolják, hogy mindenki el tudja érni a lángész szintet, ha megtalálja az alkalmas területet. Ez az előadásom arról szól, hogy Ön is lángész. Önben is megvan a képesség, hogy az életnek legalább 1 területén lángeszűt produkáljon. Csak tudnia kell, hol. Dr. Harld Gardnel, a Harward Egyetem tanára Az értelem határai című könyvében helyteleníti, hogy az oktatás során csak 2-féle – matematikai és verbális – intelligenciát értékelnek. És a tanulókat ezek alapján bírálják el. Minden egyetemi felvételi teszt – akár általános, akár matematikai felmérés – csak a verbális vagy a matematikai intelligenciát méri le és kéri számon. De Gardnel szerint létezik művészeti, artisztikus irányú és mechanikai intelligencia is. Van ösztönös intuíción alapuló. Van zenei intelligencia. És a legfontosabb a sikerhez, mai előadásom alaptétele, ami nem más, mint a **társadalmi intelligencia**. Vagyis, hogy valaki embertársai között él, előre jut, és sikert arat. Kislányom, Krisztina most 7 éves. Nem kitűnő a matekban, nem is olvas jól, de merem állítani, hogy az emberekhez való viszonya ragyogó. Krisztina ebben lángész. És miután ez a képesség veleszületett, csak segítenünk kell a kibontakoztatásában, és e téren sohasem érheti kudarc.

Térjünk vissza a fő témámhoz, hogy Ön lángész! A zsenialitást, az intelligenciát, az alkotóképességet mindenki születésétől hordozza magában. Ezek éppúgy velünk születnek, mint a ki- és belégzés képessége. Amikor azt állítjuk, hogy minden gyerek lángésznek születik, lássunk néhány érdekes adatot! Legújabb kutatásaink során 2-4 éves gyermekek intelligenciáját vizsgáltuk. Ez az a kor, amikor már tesztelni lehet őket. 94 % kimagaslóan intelligensnek vagy kreatívnak bizonyult. Ugyanezeket a gyermekeket 7 éves korukban újra tesztelve már csak 4 % bizonyult bármilyen téren kimagaslónak. Hová tűnt ilyen drámai gyorsasággal a zsenialitás? Mondjuk, a gyerekek 2-4 éves korig, sőt 6-7 évesig megfogtak, megkóstoltak, megszagoltak, megtapogattak mindent. Zseniális 2-3-4 évesek voltak. Felfedezték maguknak a világot. De közben megtanulták, hogy bizonyos dolgok megharagítják a szülőket, az óvó nénit, a tanító nénit, hogy rájuk kiabálnak, hogy a kezükre ütnek, és ha meg akarnak felelni a felnőttek várakozásának, jobb, ha minél kevesebbet tesznek, vagyis jó gyerekek. A jó gyerek reggel elballag az iskolába, szépen leül a helyére, fedez, csak akkor beszél, ha felszólítják, de előbb persze jelentkezik, akkor megy a wc-re, ha szabad stb. De ami a természet csodája: az elnyomott kreativitás megmarad, csak eltűnik a mélyben, mint egy bűvópatak, és onnan ismét a felszínre hozható. Ide kapcsolódik az az érdekes kísérlet, amelyet a minneszotai egyetemen végeztek: az átmeneti bébirablás. Ez a pszichológiai kísérlet arra irányult: mivel és hogyan lehet egészen kisgyermekben felkelteni az alkotókészséget és a kreatív intelligenciát. E célból Minneapolis közelében kikerestek szellemileg visszamaradott terhes nőket. Akiknek az IQ-ja, intelligenciahányadosa maximum 80 volt vagy még kevesebb. A szülés várható időpontját feljegyezték. És amikor a bébi néhány hónapos volt, a kísérletben részt vevő pszichológushallgatók elmentek a kicsikért, és átvitték őket az egyetemi bölcsödébe, ahol inger- és érzelmdús környezetbe kerültek, játszottak, foglalkoztak velük. Ahol zene volt és sok játék. A hallgatók ezen a gyakorlati módon igyekeztek minél

több általános tapasztalatot szerezni. A kísérlet évekig folytatódott. És a kísérlet végén, amikor már tesztelhető volt a gyermek intelligenciája, vagyis 5-6 éves korban, az átlag elérte a 130-as IQ-t. Ami – mint tudják – kivételesen magas. Akinek 140 az IQ-ja, már lángésznek nevezhető. A 130-as IQ-val be lehet jutni bármelyik középiskolába. Amikor néhány év múlva újra tesztelték a gyerekeket, az átlagos IQ 132-re emelkedett. Mi volt a siker kulcsa? Mivel érték el ezt a példátlan szellemi fejlődést? A siker kulcsa az ösztönzés volt. Az **ösztönzés** a siker kulcsa. A kísérlet igazolta, hogy minél korábban kezdik fejleszteni egy gyermek intelligenciáját és kreativitását, a siker arányos a kapott neveléssel és ösztönzéssel. Milyen tanulságot vonhatok le ebből én? Azt, hogy minden gyermeket inger- és érzelmgazdag környezetbe kell helyezni. És ha valaki önmagából akar átlagon felüli, kreatív embert faragni, vegye körül magát ingerekkel! Vagyis: könyvekkel, lapokkal, zenével, eszmékkel, emberekkel, vitákkal, kedvére való környezettel. És ha naponta nem a szokott útvonalon autózik a munkahelyére, áttöri a rutin korlátait, és gondolkodásra készíti magát.

Ide kapcsolódik az a gondolat, amelyet a használat elvének, vagy használat törvényének nevezünk. A **használat törvénye** szerint az az izom, a maga fizikai értelmében, amelyet nem használunk, elsorvad. Ha hosszabb időn át pihentetjük, atrófiás lesz, használatra alkalmatlan, béna. A használat törvénye vonatkozik az Ön értelmi képességére, alkotóképességére is. *Ha nem használja kreativitását, az ugyanúgy elsorvad, megbénul, mint a nem használt izom. De amint ismét használni kezdi alkotóképességét, sőt fokozatosan terheli is azt, ugyanúgy fokozhatja teljesítményét, mint az a sportoló, aki napról napra nagyobb súlyokat emel a levegőbe. Csak meg kell indítani az önálló gondolkodást, és az folyamatosan újabb ötletekkel áll majd elő. Tehát adjon meg a szellemének mindent, ami megindítja, megújítja a gondolkodást, és lehetővé teszi, hogy áttörje a mindennapos rutin korlátait!*

Az alkotóképesség kibontakoztatásának másik fontos útja a nyelv, a beszéd. A tudományos kutatás igazolja, hogy társadalmunkban bárminemű sikerhez egyetlen út vezet: a beszédképesség, a verbalitás. Egy átlagos angol polgár szóincse, amelyet mindennap használ, mindössze 1200 szót tartalmaz. Az Értelmező szótárban található 500 ezer vagy még több angol szó közül. Leszögezhetjük, hogy *az alkotóképesség és az intelligencia egyenes arányban áll azokkal a szavakkal, amelyeknek a jelentését ismerjük, és társalgásunkban helyesen alkalmazni is tudunk.* Az általunk ismert szavak közül sok van, amelyet szinte sohasem használunk. Legfeljebb olvassuk őket. Mint mondtuk, az átlagember mindössze 1200 szót használ naponta. Míg egy átlagos gyerek 5 éves korára 5000 szó jelentését ismeri. Ezzel szemben egy átlagos felnőtt évente mindössze 5 új szót tanul meg. Minél több szót tud valaki, annál kreatívabb.

Így jutunk el a 2. törvényünkhöz: a **kreativitás vagy alkotóképesség törvényéhez**, amely kimondja, hogy mai, modern korunkban mindennek alapja az ötlet. Tehát az ötlet az a fundamentum, amelyen felépül az Önök vagyona, boldogsága, sikere, előmenetele, életük alakulása. Mégpedig egyenes arányban ötleteik minőségével és mennyiségével. És bármennyire meglepő is, a mennyiségre kell fektetni a hangsúlyt. Mert a mennyiségi ötletek valóságos óceánjában minden bizonnyal felmerül majd 1-1 nagy, minőségi ötlet is. Vannak emberek, akik csak minőségre törekednek. Mert félnek a kritikától. Az igazán kreatív emberek szinte öntik a mennyiségi ötleteket. Hogy egyszerre több téren tudjanak javítani. Mert mi a **kreativitás? A dolgok megjavításának képessége.** Ha valaki olyan ötlettel áll elő, amely bármilyen téren előre visz, kreatív, alkotókész ember, ha valaki

holnaptól jobban neveli a gyerekét, könnyebben old meg egy konfliktust, ízletesebb zöldbabfőzeléket készít, megjavít egy autót, szebb retket termeszt, helyesebben ítéli meg a piacot, bármit jobban csinál, kreatív ember. Nem kell szimfóniát, regényt írnia, festenie, elég, ha valamit, bármit jobban csinál. Sok apró javítás teljesen megváltoztathatja egy termék minőségét. Tehát az alkotókészség törvénye kimondja, hogy az Ön sikere, boldogsága, sokszor még életének hossza is a megtermelt ötletek minőségétől és mennyiségétől függ.

Lássuk: min múlik **az alkotókészség**? Ha érdeklí erről az én véleményem, **3 alapon nyugszik**.

Az 1.: a **tapasztalatok összessége**. Ha valakit a *családi környezetben* gondolkodásra bátorítottak, biztosan kreatív lesz. Ha a mi gyerekeink bármilyen ötlettel állnak elő, feleséggel mindig megdicséjük őket. „Jaj, de ragyogó ötlet! Na látod, már megint kitaláltál valamit!” És ezt nem csak nekik, a jelenlétükben mondjuk el, de mindig, ha hallótávolságon belül vannak. Így a mi gyerekeink azt hiszik, hogy kis zsenik. És bevallom, a végén még mi is hinni kezdjük, mert jólesik.

A 2. alappillér: a **magunkról alkotott vélemény**. A kreativitás attól is függ, hogy valaki *milyennek látja magát*. Ez döntő lehet. Mint Henry Ford mondta a kreativitásról: „Ha azt hiszi, van magában alkotókészség, vagy nincs, maga tudja a legjobban, igaza lesz.” Ha azt hiszi, van, ha azt hiszi, nincs, igaza lesz. Ha úgy gondolja magáról: „Én hiszem, hogy kreatív ember vagyok!”, akkor az is lesz a valóságban is. A legtöbben azt hiszik, hogy nincs bennük alkotókészség, mert sosem támadt egyetlen ötletük, vagy régen volt, hogy kicsiholtak egyet.

A 3. alappillér, amin az Ön kreativitása nyugszik: a **környezete**. Ha olyan környezetben él, amely segíti új ötletek világrajövetelét, akkor azok az ötletek előbb-utóbb napvilágot is látnak. Tom Petersnek (pitörsz) A kitűnőség kutatása című könyvében van egy remek sor. Szerinte csak hagyni kell, és munkatársaink elhalmoznak ötletekkel. A sikeres vállalatok folyamatosan termeltetik a mennyiségi és minőségi ötletek egész tömegét. A minél nagyobb üzleti siker következménye a minél több ötletnek. Mert több új ötletben több jó ötlet lehet.

Hogy sorba vegyük a 3 pillért, nem tudom, milyen tapasztalatokat hoztak Önök otthonról. Az én szüleim nem tiszteltek mást, mint a hagyományt. Nem jártak másutt, mint a kitaposott úton. Mindentől félték. Átélték egy tőzsdekrakkot és egy világháborút. Nem volt ötletük, és azt hitték, én sem vagyok kreatív. Nekem is ez volt a véleményem önmagamról – az adott környezetben. De amint leráztam a béklyót, a kreativitás rögtön felszínre jött, és utat tört magának. Az emberi személyiségnek 2 típusa van. Az 1.-t mechanikus, a 2.-at alkalmazkodó személyiségnek nevezzük. A 2 típus között van egy döntő különbség. Mégpedig az, hogy a **mechanikus személyiség merev, míg az alkalmazkodó hajlékony**. A mechanikus személyiség legtöbbször dogmatikus. Kinyilatkoztatja a véleményét, és nem ismer árnyalatokat. Csak fehéret és feketét. Nála csak igen-nem, fel és le, és egyéb abszolútumok vannak. Engedelmisség felfelé, utasítás lefelé. „Csak erre mehetsz. Más út nincs, és kész” – mint Rocky mondja. Az alkalmazkodó személyiség viszont nyitott. Hajlandó bármit több szemszögből megvizsgálni. Nála nincs eldöntött, lezárt kérdés, tehát mindig kérdez. Egyre újabb és újabb kérdéseket. Ő az, aki megkérdezi: „És ha megpróbálnánk így? Miért nem kísérjük meg amúgy? Erre nem is gondoltam.” Hajlandó minden vonalon engedni. Ha már eldöntöttek valamit, de felmerül

egy használható ötlet, elveti a régit, és az új mellé áll. Nagyon őszintén hajlékony és engedékeny. Ha megfigyeljük, kiderül, hogy az alkalmazkodni tudók egyben a legsikeresebb és legboldogabb emberek. Valójában a merev embereket az önbecsülés és a biztonságérzet hiánya jellemzi. Nem bíznak önmagukban. Maradnak, ahová tették őket. Nem jutnak feljebb. Ezzel szemben az alkalmazkodó ember bízik önmagában és a világban. Mer kérdezni és kétségbe vonni. De meggyőzetni is.

Ön is kérdezze meg önmagát: vajon a merev vagy az alkalmazkodó csoportba tartozik-e? 4 egyszerű kérdést kell csak feltennie önmagának, és őszintén megválaszolni. Ha... ha azonnal igennel felelne, adjon 1-est! Minél nehezebben felel igennel, annál magasabb számot írjon be, egészen 10-ig!

Az 1. kérdés: *Könnyen tudja-e azt mondani: „Tévedtem, hibát követtem el.”* Tévedtem, hibát követtem el. Azok az emberek, akik hajlékonyak, azonnal ki tudják mondani: „Tévedtem, hibát követtem el.” Megváltoztatják a véleményüket, a munkastílusukat, és minden rendbe jön. A mechanikusok – lévén, hogy merevek – nem tudják beismerni, hogy hibát követtek el. 2-szer annyit dolgoznak, mint addig, hogy elfedjék a hibát, hogy védelmezzék a rossz döntést és önmagukat. Ahelyett, hogy kimondanák: „Tévedtem, hibát követtem el.” Pedig ha valaki kimondja ezt, nincs többé vita, és az élet megy tovább.

A 2. kérdés: *Milyen könnyen tudja kimondani 1 és 10 között: „Meggondoltam. Sajnos téves döntés volt. Akkor azt hittem, remek ötlet, de belátom, tévedtem.”* Aki könnyen meggyőzeti magát a másik igazáról, az hajlékony.

*Milyen könnyen tudja kimondani: „Ezt nem tudom.”* 1 és 10 között. Ha akárki kérdi, gyermeke, szülője, főnöke, azt feleli-e: „Nem tudom.”?

És itt az utolsó kérdés. *Könnyen tudja-e azt mondani: „Segítsetek! Nem tudom megcsinálni egyedül. Nem vagyok alkalmas rá. Nem tudom megcsinálni egyedül. Nem vagyok alkalmas rá. Tévedtem. Hibát követtem el. Ezt nem tudom.”* Az alkalmazkodó ember könnyedén kimondja ezt.

És most ismét a kreativitásról. Ismerjük a használat törvényét és a kreativitás törvényét. Elfogadtuk, hogy nyelv és szókinccs nélkül nincs önálló alkotás. Hogy az önismeret az alkotó tevékenység alapja. Minél elégedettebb önmagával valaki, annál kreatívabb lesz.

Itt érkeztünk el a következő lépéshez: a **kérdés képességéhez**. Minél többször, minél többféleképpen kérdezősködik valaki, annál hamarabb ér el a döntő kérdéshez. „Mi volna, ha ezentúl másképp dolgoznánk, ha változtatnánk, ha ezután fordítva csinálnánk? Ha többet termelnénk? Ha kevesebbet termelnénk? Ha áttérnénk másra? Ha abbahagynánk mindazt, ami veszteséges?” Ezek a kérdések, amelyeket egy kreatív személyiség feltesz.

Mint már mondtam: Ön lángész. Csak az a kérdés: ki akarja-e bontani, felszínre akarja-e hozni a zsenialitását az utolsó cseppig? Mert ha igen, akkor alkalmaznia kell mindazt a technikát, amelyet előadásaim során tölem tanul!

Vagyis elsőként: meg kell határozni az elérendő célt! Ha pontosan tudja, mi az, amit el akar érni, a cél ösztönzi majd a gondolkodásra, újabb és újabb ötletekre.



A 2. feladat: az erőgyűjtés a cél elérésére. Ennek a legjobb módja, ha azt mondja: „Lángész vagyok! Lángész vagyok!” És ezt megismétli 100-szor és 1000-szer. Az ismétlés megdöbbentő eredményt hoz majd. A tudatos és a tudatalatti énje kapcsolatban van. *Ha tudatosan ismétlgeti: „Lángész vagyok! Lángész vagyok! Lángész vagyok!”*, ez az állítás behatol a tudatalattijába. És tudja, mit tesz erre a tudatalatti? Azt mondja: „Te lángész vagy, te felfuvalkodott pulyka?” Erre Ön azt feleli: „Lángész vagyok! Lángész vagyok! Lángész vagyok!” És *bevési az üzenetet a tudatalattijába*. De hát a tudatalatti is az Ön része. Önnel van, amióta csak él. Tudja, hogy sosem állt elő jó ötletekkel. De Ön csak mondja tovább: „Lángész vagyok! Lángész vagyok! Lángész vagyok!” Erre a tudatalattija valószínűleg azt feleli: „Oké, ha ez az új parancs, ha ezentúl zseni vagy, tessék, na most légy okos, itt van egy ötlet, lássuk, mihez kezdesz vele!” És akkor egy tárgyalás, egy probléma megvitatásának kellős közepén kicsúszik a száján az ötlet, amire azt mondják: „Hú, de nagyszerű!” És Ön azt feleli: „Hiába, zseni vagyok!” „Akárhogy is, az ötlet remek!” – mondják ők. És Ön valóban lángész lesz, annyira, amennyire felszínre tudja hozni ezt a rejtett szellemi erőt. Olyan ez, mintha egy földdarabon élne, amely alatt valahol nagyon mélyen egy lángésztló volna, és... és valahányszor azt mondja: „Lángész vagyok! Lángész vagyok!”, minden mondással mindig mélyebbre fúr a terméketlen földben, amíg elér egy bizonyos pontot, ahonnan – és ezt szinte látja és érzi majd – úgy tör fel a lángész, mint kútból az olaj, mint egy gejzír. És egy kis időn belül, amikor lecsendesedve csordogálni kezd, hosszabb-rövidebb idő múlva felszínre hozza a legjobb ötletek egész sorát, és tökéletes sikert arat.

És most mondom el a lényegét, amelyet olyan hosszadalmasan készítettem elő. Nincs olyan probléma a világon, amit a lángész – feltörő cseppjeivel – meg ne oldhatna. Hiszen **minden sikeres tevékenység és minden gazdagság ötletekből jött létre**. És **az ötletek forrása kimeríthetetlen**. Tehát az Ön sikerei is végtelenek. Nincs határ, amit át ne léphetne. Nincs cél, amit el ne érhetne, amivé ne lehetnek, ha megtalálta önmagában a tehetség forrását. Ha állandóan ismétlgeti: „Lángész vagyok! Lángész vagyok! Lángész vagyok!”, és ezt őszintén hiszi is, a kellő pillanatban megszületik majd a kellő ötlet. A legmegfelelőbb módon és formában. De ez már a következő lecke tárgya lesz.

**„Egyetlen dolog van, amely erősebb, mint a világ minden hadserege, és ez a gondolat, amelynek eljött az ideje.”** Victor Hugo

## Az önben rejlő zseni feltárása

(38:41)

Állítom, hogy **Ön zseni**. És miért? Mert bármikor kapcsolatot találhat egy elmével, amely hatalmasabb, mint amelyet ember létrehozhatott. Az emberiség egész történelme során a 4000 év előtti egyiptomi papiruszokig mindenhol nyomát találjuk annak, hogy az emberiség kapcsolatban állt egy hatalmas elmével, amelyet neveztek a... a világmindenség tudatalattijának, vagy az egyetemes tudatalattinak, sőt tudat felettinek is. Napóleon Hill végtelen intelligenciának hívja, Ralf Waldo Emerson szerint egy hatalmas intelligencia ölében fekszünk, valahogy úgy, ahogy egy parafa dugó lebeg az óceánon, és hogy ez az intelligencia adja meg a választ mindarra, amit nem tudunk. Karl Jung tudatfeletti elmének nevezi, amely minden más elme felett áll. Mi most ebben a beszélgetésben csak tudatfelettként beszélünk róla. Tehát **van egy tudatfeletti elménk is**, amelyet csak nagy néha, rendszertelenül veszünk igénybe. Holott tudnunk kell, hogy ez a tudatfeletti elme **minden ihlet forrása**. Tőle kapunk minden indítékot, lelkesedést, emelkedett izgalmat, előérzetet, intuíciót, a bölcsesség egy-egy pillanatát. Ez az elme közvetíti hozzánk a kreativitás és újítás képességét. Az új gondolatokat, amelyek megszületnek itt a földön. Pl. Mozart. Egyetlen másodperc alatt hallott belső hallásával egy egész koncertot. Egy perc alatt megszületett benne egy teljes szimfónia. És nem kellett mást tennie, mint lejegyezni a kottapapírra azt, ami a lelkében már készen állt. Úgy mondják, hogy mindig tökéletesen, törlés, javítás nélkül írt. Beethovenen is egyetlen pillanat alatt szaladt át nagy versenyműveinek vagy szimfóniáinak egyike-másika. De a lejegyzése már 6 hétig is eltartott annak, ami 1 másodperc alatt készen állt benne. Sok nagy találmány, sok nagy felfedezés, az irodalom, a művészet, a zene sok remekműve jött létre egy villanás alatt. Nappali álmodozás vagy éjszakai álom közben, társalogva, egy mondat kellős közepén a tudatfeletti segítségével, amelyet Ön is bármikor elérhet. Amint már mondtam, Önnek megvan a szükséges intelligenciája, azaz IQ-ja, a tudása, a tapasztalata, bölcsessége és így tovább. De mindenekfelett Ön zseni is, mert **bármikor kapcsolatba léphet a tudatfeletti elmével, amely tárolja a világmindenség összes eszméjét, intelligenciáját,** és gyakorlatilag bármely pillanatban kész ezt továbbsugározni Önre. **Ha megtalálja a tudatfelettit, ez a kapcsolat megváltoztatja az életét. A tudatfeletti elme és a tudatfeletti képességek az Ön képességeit is végtelenné növelik.** Már nemcsak azt tudja, amit megtanult, amit elérhet fizikailag vagy szellemileg, hozzákapcsolódhat egy felsőbb tudáshoz, mint egy energiaforráshoz, amely eljuttatja Önt a kitűzött célhoz.

És most beszéljünk a tudatfeletti elme egyik tulajdonságáról, amely abban áll, hogy amikor dolgozik, hogy az Ön problémáját megoldja, rendelkezésére áll minden adat, amely az Ön tudatalattijában elraktározódott. Ugyanis *minden, amit valaha életében elolvasott, megtanult, információ formájában megkapott, minden tévé-, rádióadás, amit látott és hallott, örök időkre ott tárolódik a tudatalattijában.* Ahogy mondják, a memóriánk tökéletes, csak emlékezni nem tudunk. De épp ezért, **amikor a tudatfeletti gondolkodik helyettünk, mindent tud, mindenre emlékszik, amit valaha tudtunk, tanultunk, sőt még arra is képes, hogy külön is válassza a helytelent a helyestől.** Más szóval, amikor a tudatfeletti dolgozik Ön helyett, a megoldás mindig helyes lesz. Mert csak a valós információkra támaszkodik. Az Ön tudata, elméje tele lehet olyasmivel, amit valósnak,

helyesnek ismer, holott nem az. Ön szent és sérthetetlen igazságnak tartja, de a tudatfeletti pontosan tudja, hogy hamis. Néha a tudatfeletti olyan ötletet vagy megoldást sugall, amit Ön ellentétesnek talál a tanultakkal vagy az igazsággal. De mindig rá kell jönnie, hogy a jó választ nem Ön tudatosan, hanem a tudatfeletti adta meg.

És itt következik a tudatfeletti elme 2. tulajdonsága, vagyis az, hogy olyan adatokat is ismer, amelyekről Ön sohasem hallott. Olyan adatokat is ismer, amelyekről Ön sohasem hallott. Ez teszi lehetővé, hogy olyan kérdéseket is megoldjon, amelyekre Ön tudatosan nem ismeri a választ. Nem kell, hogy személyesen tudjon mindent. Statisztikusok kiszámították, hogy éves szinten minden munkába menő vagy onnan hazatérő dolgozó az utazás alatt legalább 4 olyan ötletre talál rá, amelyek közül 1 is elég lenne, hogy milliommossá tegye. Ön végighajt a megszokott útvonalon, gondoljon csak vissza, hányszor volt így, hiszen napról napra arra jár, és közben szüksége volna valamire, árucikkre vagy szolgáltatásra, és azt mondja: „Miért nem tartanak itt ezt és ezt?” Vagy: „Miért nincs itt egy üzlet vagy műhely?” Aztán azt gondolja: „Á, bizonyára megvan az oka.” És megfelelnek az egésze. Alig múlik el néhány év, és valaki megnyit egy olyan üzletet vagy műhelyt, vagy hiánycikket árul, és 1 millió \$-t keres vele. Ön akkor azt mondja: „Én is gondoltam rá.” Vagyis Ön és a milliomos egy időben kapcsolódott ahhoz a bizonyos energiaforráshoz, de az a másik **hitt a saját intuíciójában. A sugallatban.** Ön pedig nem. Raucso Marxnak van egy szellemes mondása: „Sosem lépnék be olyan klubba, ahová én is jó vagyok tagnak.” Gyakran vetjük el saját ötleteinket, csak azért, mert a mi ötletünk. Azt mondjuk: „Csak az én ötletem, nem lehet jó.” Ha Ön anyagi biztonságra vágyik, **a tudatfeletti elme olyan ötleteket szállít Önnek, amelyek révén elérheti az óhajtott állapotot.** Tehát **saját érdekében fogadja el őket!**

Íme a tudatfeletti elme 3. jellemvonása: az ön tudatán kívül, napi 24 órán át működik. Akkor is, amikor hivatali munkáját végzi. Ez annyit jelent, hogy ha Ön kitűzött egy célt, megjelölt egy problémát vagy nehézséget, vagy bármilyen kérdést, amely szüntelenül foglalkoztatja, amelyen tűnődik, amely nem megy ki a fejéből, tegye félre, és bízza a megoldást a tudatfeletti! Ön pedig végezze a dolgát! A tudatfeletti addig kombinál, számol, elemel, amíg elő nem áll a szükséges válasszal. Igyekszem megmagyarázni. A tudatfeletti elme automatikusan és szakadatlanul dolgozik. Automatikusan és megállás nélkül sorra oldja meg a problémákat. Mint ezt is itt. A célhoz vezető úton. Nem baj, ha Ön még nem ismeri a végcél. Elég, ha az 1. szakaszt tűzi ki neki, aztán úgyis lépésről lépésre győzi le az akadályokat, amelyekkel szembekerül. A Biblia egy szép igéje ezt mondja: „Egy dolgot kell tennem, amely minden mást megelőz.” Ha Ön csak 1 szakaszt tűz ki, a tudatfeletti ismeri a következőt. Kis részletekben, ahogy a gátfutó veszi egymás után a gátakat, ahogy a leghosszabb út is csak lépésekből áll, úgy oldja meg sorra a tudatfeletti elme automatikusan és folyamatosan a felmerülő problémákat a legjobb sorrendben, a leghatékonyabban.

A tudatfeletti elme 5. tulajdonsága: képes bárkit valamely cél elérésére motiválni. „Nem serkent semmi” – mondják azok, akik valóban nem kívánnak semmit elérni. Akik nem vágyódnak semmi után a világon. De ha valaki kitűz egy célt, elérendőt, megvalósítandót, hogy mi akar lenni, mit akar megkapni, a tudatfeletti gondoskodik ösztönzésről. A tudatfeletti elme biztosítja az energiát, a lelkesedést, az izgalmat, amely a cél irányába visz. De ehhez hön óhajtott, vágyott célra van szükség. Ezért emlegetem olyan gyakran: **célratörő ösztönzés.** Ez ad ötleteket és erőt a cél eléréséhez. **A tudatfeletti elme a szabadon áramló energia forrása.** Vagyis: bárki meríthet belőle. Csapra

verheti. És bármilyen fáradt is testileg, lelkileg, aki a célra tör, újabb energiát, erőt gyűjthet, amely tovább hajtja, úzi a cél felé, napról napra, sőt hétről hétre. Alig pár óras éjszakai pihenés után. Azt mindenki tapasztalta már, hogy ha nagyon elmerül egy feladat megoldásában, egy igazán fontos, izgalmas munkában, amelyhez minden erejére szükség van, nem merül ki, ereje megújul. Nicola Tesla, az elektromosság zsenije képes volt ezzel a tudatfeletti energiával házának világítását és készülékeit működtetni. Nem tudjuk, hogyan. De ha a tudatfeletti elmétől akarunk a cél elérésre ösztönzést kapni, tisztán és világosan meg kell fogalmaznunk a célt. Ez a siker kulcsa. Tisztán kell látni a célt. A tiszta, világos célok indítják meg a motivációt. Van egy gyenge kis szóvicc. „Kész vagy? Késztesd magad!” Vagyis, ha céltalannak érzi az életét, írjon fel 10 dolgot, amit 1 éven belül el akar érni! És amint ott a lista a 10 céllal, olyan erő szabadul fel, mintha petárda robbanna.

És most a tudatfeletti elme 6. tulajdonsága következik: csak a tiszta, világos, jól érthető parancsokra reagál. Csak tiszta, világos, jól érthető parancsnak engedelmeskedik. Mit nevezünk tiszta, jól érthető parancsnak? A világos, jól érthető parancs legyen egy **pozitív megállapítás!** Valahányszor Ön pozitív kijelentést tesz, vagyis azt mondja: „Ennyit és ennyit akarok keresni. Ennyit és ennyit akarok fogyni. Jól dolgozom. Jól mulatok.” Tehát valahányszor őszintén és világosan kimondja ezeket, akkor a tudatosból a tudatalattiba továbbítja a tiszta, világos, jól érthető parancsot. Ahonnan az eljut a tudatfelettihez. Tehát legyen őszinte, beszéljen tisztán és érthetően! Valahányszor kimondja a maga világos, tiszta és jól érthető parancsát, mélyebben vési be a tudatalattiba, és aktivizálja a tudatfelettit. Legyen minél határozottabb! Nagyon érdekes módon van egy kifejezés, amelyre szeretném felhívni a figyelmüket. Így hangzik: **komolyan venni.** Az utolsó pár évben számtalan nővel és férfival találkoztam országszerte, és észrevettem, hogy ha egy sikeres embert megkérdek: „Minek köszönheti a sikereit, mi volt a fordulópont, mikor kezdődött?”, egytől egyik ugyanazt felelték: „Amikor elkezdtem komolyan venni.” Elkezdtem komolyan venni.

Ugye, korábban már beszéltünk a vágyakról? Sok ember vágyódik valami után. Sok ember szeretne megszerezni valamit. Szeretne valamivé lenni, megváltoztatni az életét. De sohasem határozzák el, hogy tesznek is érte. Készülnek az elhatározásra, remélik, hogy sikerül elhatározniuk, de nem jutnak el odáig. Azért, mert nem döntöttek el magukban. Az életben semmi komoly dolog nem történhet döntés nélkül. A döntés pedig annyit is jelent, hogy Ön mindent alárendel elsődleges céljának. Ön komolyan veszi. Ön meghozza a döntést. És ha meghozta a végső döntést, és határozott lett, ha tisztán, jól érthetően kijelenti: „Így csinálom, így akarom, így lesz, ilyen leszek, így döntök, ez kell, ennyi kell, én leszek.”, és ezeket parancsba foglalja, mozgósítja a tudatfeletti elmét, és több sikert arat néhány hét alatt, mint amennyit hosszú évek alatt elért. Tudom, sokan átmennek ezen.

A 7. tulajdonság: a tudatfeletti elme bizonyos fokig olyan, mint egy izom. Ha használják és megterhelik, használat közben egyre erősödik. Tehát, **ha** használják, és **bíznak benne.** Ilyenkor következik be az, ilyenkor éri el Ön azt a pontot, amelyet én egy sor tanítványommal elértem, hogy már állandóan rákapcsolódik a tudatfeletti energiaforrásra, és elfogadja ezt az életerőt, amelytől mindent megkap, amit kíván. A szükséges válaszokat, a megoldásokat, barátokat, a körülményeket. Abban a sorrendben, ahogy szükség van rájuk. A haszontalan emberek, a megunt életkörülmények, a közömbös témák egyszerűen eltűnnek. Épp akkor, amikor feleslegessé váltak. **Mennél többet használja, mennél jobban hiszi és bízik benne, a tudatfeletti annál gyorsabb,**

**biztosabb és hatékonyabb.** Hadd mondjak itt még valamit! Nagy nők és férfiak önéletrírásában, a róluk írt életrajzokban egy közöset találtam: mindegyik abban a pillanatban vált igazán naggyá, amikor sikerült rákapcsolódnia a tudatfeletti elmére, és átvette annak energiáját. Akinek ez nem sikerül, hiába küzd. Aki nem részesül a tudatfeletti erőből, nem előre jut, hanem visszacsúszik. Elsodorja az áradat.

A tudatfeletti 8. jellemvonása: a tudatfeletti elme a bizalom, a várakozás hatására bomlik ki legteljesebben. Tehát a bizalom és várakozás légkörében működik legjobban, legbiztosabban. A **bizakodó várakozás**, mint tudjuk, pozitív érzélem. Már beszéltünk arról, hogyan lesz valaki pozitív paranoid. Azzal, hogy *mindenütt csak jót lát, mindig jót remél, mindenkit hisz, bízik, meg van győződve arról, hogy mindenből, ami vele történik, csak jó származhat.* A bizakodó várakozás az a lelkiállapot, amely meggyorsítja a tudatfeletti elme működését, és az egyre gyorsabban szállít el mindent és mindenkit Önhöz. Gyorsan, gyorsabban, még gyorsabban.

A tudatfeletti elme újabb jellemvonása, vagyis a 9. az, hogy... hogy 2 esetben működik a leghatékonyabban. 2 esetben működik a leghatékonyabban. Az 1. eset az, ha Ön idejét és figyelmét 100 %-ban a problémára koncentrálna. Tehát a koncentráció 100 %-os. 100 %-os. A 2. esetben Ön 0 %-ban koncentrálna a tárgyra, vagyis máshol jár gondolatban. Ez 2 teljesen szélsőséges út, de közbülső megoldás nincs.

Az 1. úton a tudatfeletti maximális mozgósítása ott kezdődik, hogy segítünk tudatosan megoldani a problémát. Elmondom, mi a legegyszerűbb módja.

ad 1.: *Tisztázzuk magunkban az elérendő célt.* Leírjuk, megvitátjuk, és *a lehető legpontosabban meghatározzuk*, mi az, amit meg akarunk tartani, elkerülni vagy elérni.

ad 2.: Anyagot gyűjtünk, értesüléseket szerzünk, kutatunk, olvasunk, könyvtárosokkal beszélünk, felhívjuk az ismerősöket, akik szaktekintélyek a témában. Annyi információt szedünk össze, amennyit tudunk. *Dönteni csak akkor lehet, ha minél több információ áll rendelkezésünkre.* Tapasztaltam, hogy valahányszor egy pontosan meghatározott problémával álltam szemben, amelyen szüntelenül gondolkodtam, bang, beugrott valakinek a neve, akivel évek óta nem beszéltem. Akkor az ember felveszi a telefont, és azt mondja: „Halló, szerinted megtegyem ezt vagy ne tegyem? Mi a véleményed?” És az illető azonnal kész lesz a válasszal, hogy mi a leghelyesebb az adott körülmények között. Csak meg kell fogadni.

ad 3.: Nekikezdünk a megoldásnak. Azok után, hogy információnk van, kérdeztünk, olvastunk, kutattunk. Sokat tudunk a témáról, és mindent elkövettünk, hogy tudatosan megoldjuk a problémát, de nem sikerült. Akkor forduljunk azonnal a tudatfelettihez, mintha egy komputert használnánk! *Tápláljuk be az adatokat a tudatfeletti elmébe, és foglalkozunk mással!* Ne is gondoljunk többé a megoldásra váró problémára, felejtjük el! Mint még szó lesz róla, keressünk új témát, kocogjunk egyet, menjünk le úszni, vagy vacsorázzunk étteremben! Fogláljuk el magunkat mással! És amikor a legszükségesebb, a megoldás az agyunkból szinte kipattan. Mert ez is a tudatfeletti egy tulajdonsága.

Tehát a tudatfeletti elme 10. tulajdonsága az, hogy mindig a megfelelő választ adja és mindig a megfelelő időben. Vagyis Ön biztosan megkapja a megfelelő választ a megfelelő időben. És ebből következik az egyik legfontosabb alapszabály. Ha megkapta a megfelelő választ, azonnal cselekednie kell. A tudatfeletti válasza csak abban a

pillanatban érvényes. Ez azt jelenti, hogy ha Ön csütörtök délben kapja meg a tudatfeletti választ, lehet, hogy ez a válasz délután 3-kor vagy este 9-kor már nem érvényes. Tehát, ha megszületik a válasz, Ön azonnal érezni fogja, hogy a válasz helyes. Teljes valójában. Ilyenkor késlekedésre nincs idő, azonnal cselekedni kell. Néha az ember belebonyolódik egy problémába, és úgy érzi, hogy valakinek telefonálnia kell, de elhalasztja, és azt mondja: „Beszélnem kéne vele, de még ráér.” És amikor másnap vagy 1 hét múlva felhívja, az illető azt mondja: „Kár, hogy csak most telefonálsz, mert tegnap tudtam volna segíteni. Volt egy állás, egy összeg, ami rendelkezésedre állt.” stb. Erről jut eszembe, hogy ismerek valakit, aki milliárdos lett, mert mindig abban a pillanatban cselekedett, amikor kellett. Hozzá kell tennem, hogy nem sok üzleti érzéke volt, csak *hallgatott a tudatfeletti elme ösztönzésére*. És amint újabb ötleteket kapott, cselekedett, de rögtön. Sosem habozott tenni és tenni. És ez végtelen lehetőségeket nyitott meg előtte. Értesüléseket szerzett, kitűnő munkatársakat vonzott magához, hallgatott rájuk, elvetette, amit rossznak találtak. Így lett kis autógyárból 10 év alatt egy világcég milliárdos elnöke. Csak azért, mert 1 percre sem szűnt meg a tudatfeletti elmére hallgatni és cselekedni.

A tudatfeletti újabb jellemzője: el tudja látni Önt mindazzal a tapasztalattal, ami a siker eléréséhez szükséges. Tehát mindazzal a tapasztalattal, ami a sikerhez kell. Ez az egyik leghihetlenebb dolog, amit az életben láttam. Készen szállít minden tapasztalatot, ami a sikerhez kell. A tapasztalatok garmadáját. Az élet minden területéről. Tegyük fel, hogy ez Ön. Helyes? És Ön elhatározta, hogy növeli a jövedelmét, mondjuk 50 %-kal 5 éven át, mert teljes anyagi biztonságra törekszik élete végéig. Elképzelhető, hogy valaki – egy bizonyos szakterületen, bizonyos szaktudással – kitűz magának egy világos, látható, könnyen megközelíthető célt, és azt viszonylag simán el is éri. De az is lehet, hogy kitűz magának egy célt, és erre a világosan meghatározott célra felteszi az életét. Oda mégsem jut el simán, hanem egy valóságos akadálypályán kell végighaladnia. Újabb és újabb kitérők során. És amikor 1, 2, 5 év múlva célba ér, kiderül, hogy ez nem a kitűzött cél, bár ugyanolyan értékes, vagy még értékesebb, de nem remélt és váratlan. Ha az önerejükben lett amerikai milliomosokat vizsgáljuk, látjuk, hogy szinte egyik sem azon az úton jutott el a vagyonhoz, amelyen elindult. Amint elindultak az életpályán, látták, hogy azt valamilyen akadály vagy sorompó zárja el. Túltermelés állt be. Megváltozott a technológia, emelkedett a kamatláb, sorolhatnám még. Ők rögtön átlátták, hogy másfelé kell menniük, amerre könnyebb. Tegyük fel, hogy Ön gátfutó, és a gátak egész során kell átjutnia! Vannak köztük alacsonyak és vannak magasak. Ha végigfutott a pályán, és visszanéz, visszagondol az erőfeszítésre és a ráfordított időre, tapasztalni fogja, hogy közben sok pozitív dolog is történt. És amin akkor kínkeservesen jutott át, javára vált. És most elmondhatja: „Ha akkor nem jön közbe ez vagy az, nem történik meg amaz, nem jutok el oda, ahová végül is elértem.” És belátja, hogy egész élete a véletlenek láncolata, és mindaz, ami akadálnak és időrabló kitérőnek tűnt, visszanézve értékes tapasztalatok tárháza lett. Olyanoké, amelyeket meg kellett szereznie, hogy célba érjen. Ahogy célba is ért. Egy remek példa. Amikor elkezdünk felnőni, és érdeklődni a másik nem iránt, egy sor kapcsolat füstbe megy. Próba, balsiker, kísérletezünk. Néha sikerül kijönnünk egymással. Néha összeveszünk, és úgy érezzük, nincs nagyobb szörnyűség, mint elveszteni a partnerünket. Búbánatba esünk. De amikor végül is megtaláljuk az igazit, visszagondolunk, és azt mondjuk: „Hú, de jó, hogy annyi minden nem sikerült! Mert ha sikerül, sosem találkozom vele, nem ismerem meg az igazit.” Sok, nagyon sok csúf varangyot kell megcsókolni, mielőtt megtaláljuk a királyfit vagy királylányt. Tehát minden

kudarccal tanulunk, minden átugrott gáttal ügyesebbek leszünk. És hadd mondjam meg őszintén, eljuthatunk a célba, de el is bukhatunk a sok gát egyikében. Persze, sokkal jobb, ha a bukás megelőzi a sikert, mint fordítva. Napóleon Hill meginterjúvált 500 sikeres nőt és férfit. Kitűnt, hogy életük során mindnyájukat érte kudarc vagy bukás. Eljutottak egy pontra, ahol elhatározták, hogy fel kell adni. Nincs értelme folytatni. Mindenki rajtuk nevet. De ahogy továbbvászorogtak, hopp, elérkezett a nagy siker. Tudják, hogy Edison, az évszázad legnagyobb feltalálójának egyike, többször ment tönkre. Henry Ford 3-szor jutott csődbe, mielőtt milliárdos lett. A legsikeresebb emberek egész sora bukott el több gáton is. Esett hasra újra, újra és újra. De **mindig felállt, és végül is befutott a célba**. Mit jelent ez? Annyit jelent, elég erejének kell lennie ahhoz, hogy elsajátítson egy technikát. Ha munkája közben anyagi vagy erkölcsi veszteség éri, ha egy átmeneti nehézség határidőcsúszást okoz, **hinnie kell abban, hogy mindez csak azért történik, hogy tapasztalatokat gyűjtsön, amelyek végül is eljuttatják a célba**. Ehhez ajánlhatok egy igen egyszerű technikát, amit mozitechnikának neveztek. Na, kérem. Tegyük fel, hogy elmegy a moziba! De nagyon-nagyon elkésve ér oda. Helyes? Megveszi a jegyét, bemegy, de a következő előadás 10 perc múlva kezdődik. Így a film utolsó 10 percét látja. Ez az utolsó 10 perc, azaz a végkifejlet technikája. Tehát látni fogja a film végét, ahogy minden a helyére kerül. A hős győzedelmeskedik, a rossz elnyeri méltó büntetését. Minden magyarázatot kap, kitör a happy end stb., stb. Látta az utolsó 10 percet, de megnézi az egész filmet. Látni fogja – a többi nézővel együtt – a veszélyeket, a drámát, a tragédiát, a szenvedő hőst, a félreértéseket, mindent. De akármit lát is, amíg a filmet nézi, előre tudja a végét. Tudja, hogy happy end lesz. Mert látta az utolsó 10 percet. Ezt a technikát ajánlom én. Ha nap nap után szembekerül nehézségekkel, hiszen ez az élet rendje, az utolsó 10 percben minden rendbe jön. És bekövetkezik a happy end. Tehát fogadjon minden nehézséget azzal a filozófiával, hogy mindez csak egy film része, de tudom, hogy a végén megoldódik. Színlelje azt önmaga előtt, hogy biztos a happy endben, és akkor olyan filmet él meg, amely valóban szerencsés, boldog véget ér.

A tudatfeletti 12. tulajdonsága: irányítja az Ön szavait és tetteit. A szavakat, amelyeket kimond, mindent, amit tesz. És ezeknek hatását. Más szóval: szavai és tettei, **szavai és tettei megfelelnek majd az önmagáról alkotott képnek és az elérendő célnak**. Tehát, ismételjük meg! Tettei megfelelnek majd mind az önmagáról alkotott képnek, mind az elérendő célnak. Mit jelent ez? Annyit jelent, hogy a tudatfeletti elme, amely az Ön gondolkodásának mechanikus része, az önmagáról alkotott képnek megfelelően fogalmazza meg az Ön szavait. Ha úgy érzi: „Jól vagyok.”, szavai és tettei azt tükrözik. Ha úgy érzi, fáradt, szavai és tettei ezt mutatják. De bárhogy is érezze is magát, **ha a tudatfeletti látja a világos célt vagy parancsot, akkor az Ön minden szava és tette, ezeknek a hatása is, a végső cél elérése felé viszi**. Már megkapott minden szükséges tapasztalatot. És lehet, hogy beszélgetés közben kibukik valami a száján, amire az adott pillanatban nem is gondolt. Mégis szóról szóra az, amit el kellett mondania. Legyen bár egy hölgnél, üzleti találkozón vagy szakmai vitán, akárhol, csak az a lényeg, hogy azt mondja, ami a helyzethez illik, és a célnak megfelel az adott percben! Ha Ön akaratlanul mondta ki, amit kellett, vagy épp ellenkezőleg: úgy érzi, hogy egy nehéz tárgyalás során meg kell szólalnia, állást kell foglalnia, de egy belső hang megtiltja, hogy szóljon, vagy a partner mond valamit, ami ezt feleslegessé teszi, tehát nem mondta ki, amire készült, a tudatfeletti parancsa volt: „Ki ne mondd, nem illik a képbe, és nem viszi előre az ügyet a cél irányába!” Tehát, valahányszor habozik, megszólaljon-e vagy sem, a leghelyesebb, ha hallgat, és egy szót sem szól. Hamarosan rájön, hogy ez volt a legokosabb, amit tehetett.

2 nagyon népszerű szó van manapság. Az egyik így hangzik: **szerendi piti. Azt a képességet értjük alatta, amivel kellemes, hasznos, értékes dolgokhoz jutunk.** Vannak emberek, akik mindig megtalálják, amit más nem talál. Kedves partnert, ritka könyveket, új fűszert, egyedi ruhafélét, bútort, barátokat, akik segítenek stb. Ők szinte belebotlanak mindebbe. Ez a tulajdonság a szerendi piti, a **jó reménység képessége.** A legérdekesebb a dologban, hogy ha a szerendi pitivel megáldott embereket vizsgáljuk, mindig kiderül, hogy a talált kincsek a céljaik felé vezető úton heverték. Azaz, más szóval: csak az talál, aki keres. Aki nem jár bátran és kellő hittel a célja felé vezető úton, nem talál semmit. A célt sem, ha nincs szinkronitás. Ez a 2. varázsszó: a **szinkronitás.** A szinkronitás folyamat. Lehet véletlen események láncolata. Az ilyen folyamat során **2-3-4 nem összefüggő esemény egyszerre történik meg.** Ez az, ami végbemehet spontán módon, vagy úgy, hogy szinkronizálással, azaz **az események szándékos időbeli és térbeli egyeztetésével** érjük el, céljaink érdekében. Sok érdekes tanulmányt írtak a szinkronitásról. Szerintem egy magasabb rend kifejeződése. Az események magasabb szintű szervezése. Amelynek alapja: **a tudatfelettinek tisztázni kell az egyes események jelentőségét és fontosságát.** De csak egyetlen szempontból. **Az Ön sikerének, célja elérése szempontjából.** Önt felhívják telefonon, elolvas egy könyvet, hall egy cikkről, meglátogat valakit. És ezeknek az eseményeknek a láncolata eljuttatja a céljához.

Most jön a tudatfeletti 13. tulajdonsága: van rádió- és tévéfigyelő áramköre. Van rádió- és tévéfigyelő szolgálata. Tehát **a tudatfeletti előre beprogramozható az Ön igényei szerint.** Pl. beprogramozhatja, hogy mindig, mindenhol találjon parkolóhelyet. A szerendi pitivel megáldott emberek biztosra veszik, hogy találnak parkolóhelyet. És nem is csalódnak. Beprogramozzák a tudatfelettit, és 10-ből 10-szer, 20-ból 20-szor le tudnak parkolni a legforgalmasabb úton vagy egy áruház előtt. De ha minden talpalatnyi hely foglalt, amikor a mi emberünk odaér, valaki éppen kifarol onnan, és átadja a helyét. Nem az előző kocsinak, és nem az utána következőnek, pontosan neki. Ezer tanítványom számolt be arról, miután ezt megtanulta, mindig talál parkolóhelyet. A titok nyitja: **hinni kell!** Mert aki nem hisz, hoppon marad. Beprogramozható dolog a felébredés is. Nagyon sokan ébrednek fel ébresztőóra nélkül. Nincs is ébresztőórájuk. Én is ébresztőóra nélkül ébredek évek óta. Hogyan? Beprogramozom a tudatfelettimbe – percre pontosan – mikor kell kelnem. Elég, ha 3-szor gyakorolja valaki, és életre szóló beidegződéssé válik. Ha ez a gyakorlat közkinccsé lenne, az ébresztőóragyarak becsukhatnák a boltot. Az ember éppúgy felébredhet 3, mint 13 óra alvás után. Fel lehet ébredni sötét éjjel is, csak a tudatfelettit kell beprogramozni. Ugyanígy programozható az emlékezés és a felejtés is. És így tovább.

## (21. TUDATFELETTI TEVÉKENYSÉG törvénye)

Most pedig elmondok valamit, amit érdemes feljegyezni. A **tudatfeletti tevékenység törvényét**, amely így hangzik: **a tudatfeletti elme erejénél fogva minden ötlet, terv, cél, gondolat, amely huzamosan foglalkoztatja a tudatos elmét, meg kell hogy valósuljon a tudatfeletti segítségével.** Minden ötlet, terv, cél, gondolat, amely huzamosan foglalkoztatja a tudatot, minden, amire nagyon vágyik, vagy amitől nagyon fél, megvalósul a tudatfeletti által. Legyen bár pozitív vagy negatív, jó vagy rossz Önnek, ha huzamosan rögzíti a tudatos elmében, ha átéli, átérzi, képet alkot róla, a tudatfeletti elme a tapasztalatok összességét bocsátja a rendelkezésére ahhoz, hogy összehozza azokat az embereket, azokat a körülményeket, amelyek a gondolat megvalósításához szükségesek. Az egész tanfolyam során hangsúlyoztuk, hogy az Ön gondolatainak rendkívüli ereje van.



Hogy az Ön gondolatai tárgyiasulnak. A gondolatból valóság lehet. Ha elfogadja, hogy van egy tudatfeletti elme, biztos, hogy minden gondolata valóra válik. Tehát **csak arra gondoljon, amit el akar érni!** Űzze el, amit nem akar! Gondoljon állandóan, megállás nélkül, éjjel-nappal arra, amit nagyon akar, és a viláért se gondoljon arra, amit nem akar! Az emberek egész tömege azért sikertelen és boldogtalan ma, mert örökké azon rágódik, amit nem akar. Csak nagyon kevés ember, az elit boldog és sikeres anyagilag és erkölcsileg, mert csak arra koncentrált, amit akar. A Biblia mondja: „A gazdag gazdagabb lesz, a szegény szegényebb.” Egy másik bibliai idézet „Akinek kevese van, attól a kevés is elvétetik, akinek sok van, annak még több adatik.” A gazdag gazdagabb lesz, a szegény szegényebb. Miért? Mire gondol a gazdag ember? Mire koncentrált? Mivel vonzza magához a tapasztalatok összességét? Azzal, hogy folyton a sikerre, a termelésre, a pénzre, a befolyásra, a fejlődésre gondol. És mire gondol a szegény? A szűkségre, a kamatokra, a bukásra és a csődre, arra, hogy nincs elég készpénze. És **amire az ember állandóan gondol, azt a tudatfeletti megvalósítja.** A tudatfeletti tevékenység törvénye szerint. Ha bármilyen nagy is egy cél, ha bármilyen távolinak látszik is, ha állandóan arra gondol, a tudatfeletti segít valóra váltani.

De mivel **serkenthetjük a tudatfeletti elmét?** Azzal, hogy megadjuk neki a működéshez szükséges legjobb feltételeket.

Az 1. feltétel: a **magány**. A tudatfeletti elme működését serkenti a teljes magány. De hogyan érzük ezt el? Csendet teremtünk. Egyedül, csendben leülünk valahová 30 vagy 60 percre. A mi társadalmunkban vannak emberek, akik még életükben sosem ültek egyedül, csendben egy félórát. És ez az egyszerű módszer 100 %-os sikert hoz. Ha problémák, nehézségek vannak, ha akadályok állnak Ön és a cél közé, üljön le valahová egyedül, és **hallgassa a csendet!** Míg megszólal egy halk belső hang. Akkor figyelje ezt a belső hangot! Ezt a halk belső hangot. Ez a titok. Meglátja, hogy egy bizonyos pillanatban, úgy 25-30 perc múlva, **kitisztul az agya, és a tudatfeletti az ötletek egész sorát önti át a tudatába.** Érti majd, amint új energia árad el Önben. És a kellő percben, ahogy ott ül csendben, egyedül, dohányzás, kávé, rádió nélkül, abban a bizonyos percben kitisztul, kiürül az agya, és hopp, a kellő időben megszületik a kellő válasz. Ha akkor feláll, és a kapott válasz értelmében jár el, kiderül, hogy azt tette, amit kellett, és a legjobb percben.

De a magányon kívül sok minden ösztönzi a tudatfeletti elmét: az **elképzelés**, a **meggyőződés**, az **álmódosítás**, a **kikapcsolódás**, a **komolyzene**, a **természet**, a **meditáció** mind segítségére lehet.

**A tudatfeletti megoldásnak 3 döntő forrása van.**

Az 1.: az intuíció. Ami belülről jön, és tudtára adja, hogy most megtalálta a várt feleletet.

A 2. forrás: a véletlen találkozás. Emberekkel vagy könyvekkel, anyagokkal, ötletekkel, akik vagy amelyek választ adnak a feltett kérdésre.

A 3. forrás: váratlan események. Váratlan események. Akár az Ön életében, akár külső környezetében. Ha megvizsgálja, miért következtek be, megtalálhatja a keresett feleletet a megválaszolható kérdésre.

Tehát figyeljen az intuícióna, a véletlen találkozásokra és váratlan eseményekre! És **miről ismeri fel a tudatfeletti megoldást?**

Először arról, hogy tökéletes. 100 %-ig tökéletes. Megvilágítja majd a probléma minden oldalát. Szembeszökően, csodálatosan. Világos és egyszerű lesz. Olyan világos és egyszerű, hogy az már maga is csoda.

Másodszor: a válasz úgy csap be, mint a villám. És Ön azt mondja: „Hogyhogy nem gondoltam eddig rá? Hogyan nem tudtam azonnal? Olyan magától értetődő, olyan logikus!” Egy villanás, és minden a helyére kerül.

És most a felismerés 3. módja: Ön észlelheti a tudatfeletti megoldás létrejöttét érzelmi alapon is. És amikor megkapja a helyes választ, öröm, erő és munkakedv önti el. Önbecsülése megnő. Csupa boldogság, csupa várakozás. Valóságos diadalmámban úszik. Csupa derű. És azt mondja: „Hát ez tökéletes! A remek válasz!” Olyan izgalom fogja el, hogy kirohan az utcára, vagy kirohan a fürdőszobába, vagy felhív valakit, és elmondja neki. Mert megtelt azzal a tudatfeletti energiával, ami a megoldáshoz vezette. Ha pl. a tudatfeletti megoldás épp elalvás után születik meg, vagy az éjszaka kellős közepén, arra ébred, hogy a szíve vadul ver, a halántéka dobol, a füle zúg, és természetesen már nem is alszik el újra.

Tehát, hadd szögezzem le még egyszer! A tudatfeletti tevékenység törvénye az egyetlen és legfontosabb, amely eldönti az Ön sorsát. Azt, amit ma megvalósít, és amit a jövőben fog megvalósítani. És aminek a lényege, hogy minden ötletet, tervet, célt, amely ott forog az Ön tudatos elméjében, csak a tudatfeletti tevékenysége valósíthatja meg. Ez hosszú évezredek óta a nagy emberek, vezetők, írók, költők, politikusok sikereinek titka. Amelyeket ön is elérhet, ha kristálytiszta látja maga előtt a célt. Bevési azt tudatos elméjébe. Nem gondol másra, mint a cél elérésére. Számúz minden negatív gondolatot, amíg valóban célba ér, ahová nem juttathatja el más, mint a tudatfeletti elme.

**„Minden emberi alkotókészség forrása és központja a képalkotás tehetsége. Vagyis a képzelőerő.”** Robert Colié (kolié)

# Kreatív problémamegoldó technikák

(29:34)

Emlékeznek még arra a vizsgálatra, amelyben 1000 ember IQ-járól készült felmérés. És megállapíthattuk, hogy a legintelligensebb és a legkevésbé intelligens emberek intelligenciaszintje között csupán 2 és félszeres a különbség. Megbeszéltük a kérdést a jövedelmek szempontjából, és láttuk, hogy aki évi félmillió \$-t keres, nem 10-szer okosabb annál, aki csak évi 25 ezret hoz össze. Ez a téma éveig foglalkoztatott. És e tárgykörben tanfolyamokat is vezettem, mintegy 500 jelentősebb vállalat menedzserei és vezetői részvételével. Sok érdekes következtetésre jutottam az intelligenciával és az IQ-val kapcsolatban, amelyek közül az 1., amelyet át szeretnék adni Önöknek, a következő. **Az intelligencia bizonyos cselekvésmódszer.** Az intelligencia fokmérője nem az IQ, nem az egyetemi végzettség, és nem a családi háttér, nem a kapcsolatok, a felkészültség vagy hasonlók. Hiszen nagyon sok rendkívül intelligens embernek nincs megélhetése. Sok több egyetemi diplomával is rendelkező ember állástalan. Ugyanakkor sok középiskolát sem végzett ember vezet jelentős vállalatokat. Minthogy az intelligencia bizonyos cselekvési mód. Azt tapasztaltam, hogy aki megfigyeli az intelligens emberek magatartását, **intelligens embereken** én olyanokat értek, **akik el tudják érni, amit akarnak**, és úgy tesz, úgy használja az eszét, mint ahogyan ők használják. Ugyanolyan intelligenciaszinten fog tevékenykedni, amelyen azok érik el eredményeiket, tekintet nélkül a megfigyelő IQ-jára vagy másra.

Alapgondolatunk tehát a következő: **az intelligencia cselekvési mód.** Más szóval: amennyiben valaki intelligensen jár el, akkor intelligens. Ha valaki nem jár el intelligensen, akkor nem intelligens. Tekintet nélkül arra, hogy mennyire okos, vagy milyen képzettséggel rendelkezik.

Ennek figyelembevételével néhány évvel ezelőtt kutatásokat folytattam a zsenialitás mibenlétével kapcsolatban. Melyek tehát a zseni jellemvonásai? Mi jellemzi azokat az embereket, akiknek a közvélemény szerint különlegesen magas az intelligenciaszintjük, akiknek IQ-ja 140 felett van, és elérheti a 150, 160, 170-et, sőt többet is? És rájöttem, hogy a zsenialitásnak 4 nyitja van, és mind a 4 elsajátítható magatartásból ered. Ha valaki elsajátítja őket, olyan intelligenciaszinten lesz képes működni, amely a kétszerese a jelenleginek.

Mi **a zsenialitás 4 kulcsa?**

Az 1. kulcs a zsenialitáshoz: a **VILÁGOSSÁG.** A tisztánlátás egyszerűen elengedhetetlen. Tény, hogy újra és újra találkozom tehetséges emberekkel, akik azért nem sikeresek, mert nem tudják, mit akarnak. Nem döntenek el, hová akarnak jutni. A céljaik ködösek, ítéleteik bizonytalanok. A, a döntéseik és válaszaik kapkodóak. Miközben a sikeres emberek mind félelmetesen tisztán látnak. Képzeljék el, hogy van egy kamerájuk! És ha minden egyes alkalommal úgy állítják be a kamerát, hogy a fókuszban tökéletesen tisztán látható a célpont, helyesen járnak el. Ez azt jelenti, hogy ha bárki megkérdi Önöktől, mi a céljuk, vagy ha Önök gondolkoznak rajta, azonnal tudjanak határozott választ adni! Ezért javaslom, hogy írják le, mi az! Írják le pontosan! Szabjanak határidőt!

Mérjék fel, szigorúan! Határozzák meg közelebbről! Eleven és színes nyelven fejtsék ki, mert minél világosabbak a céljaik, annál élesebb lesz elméjük. És annál bizonyosabban érik el azokat.

A másik dolog, amit tisztán kell látniuk, hogy mik a problémáik. Fel kell ismerniük az akadályokat, amelyek Önök és céljaik között állnak. És tisztázniuk kell, melyek a nagy akadályok és melyek a kisebbek. Kristálytisztán kell látniuk. Pl. mi a helyzet az orvostudományban? A kórházban át kell mennie a betegnek egy sor vizsgálaton ahhoz, hogy meghatározhassák a betegség mibenlétét és azt, hogy mi okozza. És minél jobban tisztázzák, annál könnyebb lesz a megoldás. Azok az emberek, akik sikertelenek és boldogtalanok manapság, nem feltétlenül unintelligensek vagy tehetségtelenek. Csak határozatlanok céljaikat illetően, és nem látják tisztán a problémáikat sem.

Harmadszor pedig, ami minden egyébnél fontosabb, az a végeredmény. Ez rendkívül sok fejtörést követel. Jóval többet, mint az első kettő. Mi az eredmény, amire vágnak? Hova akarnak eljutni ennek a folyamatnak a végén? Más szóval: mi lesz fáradozásuk gyümölcse? Milyennek fogják érezni? Ne csak a cél elérésének folyamatát vizsgálják, hanem azt is, ami utána következik! Az eredmény fókuszba állítása gyakran előbbre való a célokra való összpontosításnál is. Mert ha hiszik, ha nem, a célok néha rosszak. Előfordul, hogy a problémák nem az igazi problémák. De ha tudják, hogy mi lesz az eredmény, ha tudják, hogy mi az, amire vágnak... Pl. ha tudják, hogy egy 200 m<sup>2</sup>-es házat akarnak, amely modern, felszerelve minden kényelemmel, ahol lesz dolgozószobájuk, lesz nappali meg gyerekszoba és így tovább. Ha ez az eredmény az, amire vágnak, akkor a környék, ahol élnek, a feltételek, amelyekhez a házvásárlás kötődik, a kölcsön, a kamat, az adó, mind csupán másodlagosak, mert csupán a végeredmény fontos.

A 2. kulcs ahhoz, hogy zseniként működjenek: a **KONCENTRÁLÁS**. Az összpontosítás. Minden zseninek, minden átlagon felül intelligens embernek van képessége ahhoz, hogy *100 %-osan koncentráljon egy időben egyetlen dologra*. Éspedig arra, ami a legfontosabb neki. Viszont az átlagember, akinek átlagosak a képességei, mindig megkísérel több dolgot csinálni egyszerre. Egy sereg különböző dolog köti le a figyelmét. És minthogy nem képes egyetlen pontra összpontosítani az erejét, mint aki öklével ide-oda csapkod, egyetlen problémát sem tud igazán megoldani. A koncentráció tudománya, amiről az időbeosztással kapcsolatban beszéltünk már, abban áll, hogy listát készítünk a céljainkról. Számba veszünk minden problémát, ami az utunkban áll. Kiválasztunk egyet-kettőt, amelyek a legfontosabbak. Nekilátunk az 1. számúnak, és célratörően addig foglalkozunk vele, amíg meg nem oldottuk. Abszolút zseniális módszer. Mert a koncentrált szellemi erő olyan, mint egy lézersugár. Minél jobban koncentrálnak, minél inkább **összpontosítjuk a figyelmünket**, mint egy sugarat, **egyetlen probléma megoldására**, annál biztosabb az akadály megsemmisítése, és mi mehetünk tovább a cél felé.

A zsenialitás 3. elsajátítható jellemzője: a **NYITOTTSÁG GONDOLATOK BEFOGADÁSÁRA**. Azok az emberek, akik átlagon felül intelligensek, mind hajlamosak a nyitottságra. Hajlandóak fontolóra venni egy-egy dolog seregnyi különböző megközelítését. Képesek arra is, hogy visszavonuljanak. Szívesen és sokat szoktak kérdezni. Olyan kérdéseket tesznek fel, hogy: „Miért?”, vagy éppen olyat, hogy: „Miért ne?” Vagy azt a kérdést, hogy: „Mi lenne a megoldás?” „Itt van ez a probléma, mik a

feltevései? Lehetséges, hogy rosszul következtettünk? Lehet, hogy rosszul ítéltük meg a helyzetet?” Tudják, hogy *a legtöbb kudarc rossz következtetésekben gyökerezik*. Tehát írjuk: feltételezések! Mik tehát a feltevéseink? Tudják, valahányszor meghívunk szakértőnek nagyvállalatokhoz, vagy akár kisvállalatokhoz, mert bajok vannak a piaccal kapcsolatban, mindig kiderül, hogy a feltevéseik rosszak. Hibásan következtettek a termékekkel, az árakkal, a vevőkkel, a szállítással, a konkurenciával kapcsolatban.

Mik tehát a követelmények? Legyünk széles látókörűek! Mérlegeljünk minden esetben a probléma megoldásának különböző módjait, bármi legyen is az! Egy másik kérdés, amit fel kell még tennünk: Mi más lehet a probléma? Mi azt hisszük, ez a probléma. Mi van akkor, ha valami más a probléma, és nem is az, amit mi annak látunk? Tehát **legyünk nyitottak, legyünk rugalmasak, legyünk készek arra, hogy megvizsgáljuk a különböző megközelítési módokat!**

A zsenialitás 4. jellemzője, bármilyen meglepően hangzik is: a **SZIGORÚ MÓDSZERESSÉG**. Vagy mondhatjuk úgy is, hogy átgondolt szisztematikus rendszeresség. Vagy ha úgy tetszik: szisztematikus módszer a problémák megoldására. A zseni nem meggondolatlan hebehurgya. És végül, ha a zseni nagyon gyakran az összpontosítási folyamat eredményeképpen kipróbált egy sor szisztematikus módszert, képes arra, hogy egyszerűen kivesse agyából a problémát. Aztán egy bizonyos ponton a tudatfelettije adja meg neki a keresett választ. De ezt megelőzően rendszeresen végig kell gondolnia a megoldás különböző módjait. A legtöbb ember nem így csinálja. Egész egyszerűen rávetik magukat a problémára, olyan módon, ahogy a csaholó kutya az elhaladó autó után szalad. És aztán vau, vau, vau, vau, vau, vau, úgy szeretné marcangolni. Vagy úgy veti rá magát a feladatra, mint ahogy egy kölyökkutya egy régi paplanra, bele-belekap, és darabokra tépi. Az intelligens ember viszont minden problémát logikusan, szisztematikusan közelít meg.

Beszéljünk most a **kreatív gondolkodás 3** olyan **módszeréről**, amelyet úgy használhatnak, mint, mint valamilyen sugárrombolót, amelynek segítségével meg tudják oldani a problémák 90-95 %-át! És megsemmisíthetnek minden akadályt, elháríthatnak minden olyat, ami az útjukban áll.

Az 1. módszert úgy nevezem, hogy ötletroham. Az ötletroham igen egyszerű technika. Sok-sok évvel ezelőtt alakították ki. Művelhető egyedül vagy mások közreműködésével. Több embert tett sikeressé és gazdaggá e technika alkalmazása, mint az összes többi ismert technika. Én magam is évek óta alkalmazom, és egész egyszerűen lenyűgöző az, amilyen gyorsan képes az ember a segítségével remekül megoldani a legnehezebb problémát is. Az ötletrohamot gyakran nevezik 20 ötlet módszernek is. Az egyetlen kellék ami szükséges a 20 ötlet módszer használatához, mindössze egy darab papír, egy toll és a fegyelem. Miért nem alkalmazzák többen és gyakrabban ezt a módszert?

ad 1.: Mert nem ismerik.

ad 2.: Mert nem elég fegyelmezettek. Pedig, ha szisztematikus alapon alkalmazzák, meglepő eredményeket érnének el már az első alkalommal is.

A 20 ötlet módszer lényege a következő. Vegyünk egy papírlapot – a legokosabb, ha reggel, amikor még friss a fejünk –, és írjuk fel fő célunkat vagy feladatunkat a lapnak a

tetejére! Mégpedig kérdés formájában. Mondjuk azt, hogy Önök a jövedelmüket 30 ezerről 45 ezerre akarják növelni a következő 12 hónap alatt. Tehát akkor felírják a kérdést a lap tetejére: „Mit kell tennem azért, hogy 45 ezer \$-t keressek 12 hónap múltán?” Vagy vegyünk egy időgazdálkodási kérdést: „Mit tehetek azért, hogy 2 órával több időt fordíthassak produktív munkára minden nap?” Vagy lehet egészségügyi kérdés is: „Mit tegyek, hogy lefogyjak 2 és fél kilót 1 hónap alatt, azaz visszanyerjem ideális súlyomat?” Leírják ezt a lap tetejére kérdés formájában. És aztán kényszerítik magukat, hogy adjanak 20 különböző választ. Egyszerűen kényszerítik magukat 20 különböző válasz fogalmazására. Az első 4-5 válasz, amit ki tudnak sütni, meglehetősen könnyen születik. A következő 4-5 már valamivel nehezebb, és az utolsó 10-zel már valósággal vért kell izzadniuk. Ugyanis az elméjük, amennyiben nem módszeresen használják, csak nagyon lassan tud megfelelni ennek a követelménynek. Akár valamilyen eltunyult izom, nehezen fogható munkára. És a válaszok nagyon-nagyon lassan születnek, de 1 hét elteltével, 1 hónap, negyedév múlva akár fél napig is ontja az ötleteket. Tehát írják fel a kérdést a lap tetejére! Süssenek ki 20 választ, és mindezek után **válasszák ki a legjobbat, és használják fel azonnal!** Ilyen egyszerű. Hogyha ezt teszik, Önök is el fognak ámulni azon, hogy milyen hatásos ez a technika. Olyan ötletek fognak előbukkanni az agyukból, hogy maguk is teljesen meglepődnek. Olyan gondolatok jelennek meg a papíron, amelyekről sosem hitték volna, hogy kipattannak az agyukból. Ezt a feladatot már feladtam több tanfolyamon vezető állású tisztviselőknél, és gyakran hallottam tőlük, hogy néha a 20. válasz az, ami megéri a többi 19-cel való bajlódást. Ezek a vezetők odajönnek hozzám, és azt mondják, hogy megéri a fáradságot a 20. válasz, mert néha a 20. válasz az, amelyet már egy fél éve keresnek. Amennyiben tetszik ez a gyakorlat, vegyenek elő papírt, és lássanak hozzá azonnal! Miért? Azért, mert így bevésődik a tudatalattiba és a tudatfelettibe, hogy komolyan veszik a 20 ötlet módszert. Amennyiben megteszik ezt heti 5 napon át, minden reggel, mielőtt munkába indulnának, és naponta kitöltik a megkívánt 20 választ, tehát minden reggel még indulás előtt, és ezt folytatják évente 50 héten át, leszámítva 2 hetet a nyári szabadságra, valamint a hétvégeket, amikor pihenniük kell, akkor körülbelül évi 5 ezer ötlet birtokába jutnak. Amennyiben csak 1 ötlet hasznosítható naponta, akkor a napi 1 ötletet beszorzom a heti 5-tel, és... igen, évi 50-nel, és akkor az egyenlő 250 ötlettel évente. Amit mind felhasználhatnak az életükben. Egy olyan világban, ahol az átlagembernek egy épkézláb ötlete sincs. Nem gondolják, hogy ha ezt szisztematikus alapon teszik, eredményesebbek lesznek? Hogy a kreatív gondolkodás módszere előrehaladást biztosít? Hogy változást és sikert hoz életükbe? Tehát én azt mondom, hogy gyakorolják naponta ezt a módszert. Bár őszintén szólva én, személy szerint csupán 3 napi turnusokban végzem el a gyakorlatot, és ennek az az oka, hogy a 3. naptól kezdve már túlságosan sok ötletem gyűlik össze, és nem marad elég időm a nap folyamán valamennyi felhasználására. Annak ellenére, hogy jó ötletek, egészséges ötletek, praktikus ötletek, és sok esetben a tudatfeletti elme megoldásai szinte elárasztják a papírt. Vannak köztük olyanok, amelyek megérnek néha 100 \$-t, néha 1000 \$-t, de vannak olyan ötleteim is, amelyek 10 ezret, sőt 100 ezret hoznak. Én mint szaktanácsadó dolgozom, és időnként a munkám során ennek a módszernek alkalmazásával olyan ötletem támad, amely az érintett vállalat számára 100 ezret jelent. Mert a rengeteg tényező ismeretében a megoldás egy pillanatban hirtelen kikristályosodik, és ahogy a vaku fénye, megvilágítja a kép legkisebb részletét is. Egyszer csak világosság támad a tudatfelettiben, és bang, megszületik a nagy ötlet. Ezért ajánlom, hogy még ma kezdjék el gyakorolni a módszert. Írjanak le bármely célt, bármely

problémát, bármely akadályt! Írják le kérdés formájában! Próbálják ki máris! És meg fognak lepődni, milyen hatásos módszer ez. Sok hallgatóm jött már vissza hozzám, emberek százai a tanfolyamaimról, bizonyítva, hogy ez a technika megváltoztatta pályájukat, üzleti eredményeiket, egész családi életüket. Megváltozott az életük sok-sok szempontból tőle.

Ezek után szeretném megtanítani Önöket a 2. módszerre, amelyet egyénileg is használhatnak, és csoportosan is. Alkalmazhatják mint csoportok problémáinak megoldására alkalmas módszert. A rendszerességen alapul. Egyik részét a Harvard Egyetemen fejlesztették ki. A másik részét egy sor hivatásos kreatív gondolkodó dolgozta ki, és az egészét én olvastottam egybe egyetlen módszerre. Ez a módszer egyszerűen lenyűgöző. Olyan, mintha ágyúval tüzelnék a papírra. Nem volt még olyan probléma, amit ne lehetett volna megoldani a segítségével. Ez a módszer **9 lépésből áll**.

Az 1. számú lépés, a kiindulási pont: a **bizakodó várakozás**. A bizakodó várakozás ugyanis szabaddá teszi a szellemet, pihenteti az agyat. *Működésbe hozza a tudatfelettit.* És ráhangolja Önöket arra, hogy egy problémát vagy nehézséget magasabb szinten oldjanak meg. A bizakodó várakozást könnyű előidézni. *Feltételezi a logikus megoldást.* Valahányszor valamilyen nehézséggel kerülünk szembe, tudnunk kell, hogy **van logikus, használható megoldás**. Ilyenkor mondjuk azt: „Á, tudom, van erre logikus, használható megoldás. Nincs semmi probléma.” Vagy ahogyan az ausztrálok mondják: „Nem kell félni, haver!” Mondják maguknak ezt: „Nem kell félni, haver! Nincs probléma. Kell lenni egy használható megoldásnak.” Ez a bizakodó várakozás minden esetben megindítja a kreatív gondolkodást, és sokkal hatékonyabbá teszi az elmét.

2. számú lépés: annak érdekében, hogy magatartása minél derűlátóbb legyen, **használjon pozitív kifejezéseket!** Beszéljen pozitív nyelven! Mit akarok mondani ezzel? Vannak bizonyos szavak, mind az angol nyelvben, mind a többi nyelvben, amelyek növelik vagy csökkentik a vérnyomást, aggodalmassá, féltévesztéssé teszik az embert, vagy boldoggá, vidámmá. Tehát a szóhasználat rendkívül fontos. A megfelelő szavak használata nagy jelentőségű. Pl. itt van a probléma szó. A probléma szó negatív töltésű. Negatív vonzatai vannak. Kimondásakor stressz, félelem, feszültség fogja el az embert. Tulajdonképpen beszűkíti az ember elméjét.

Használjuk helyette a helyzet szót! A helyzet kifejezés ugyanis semleges szó. Lehet pozitív is, meg negatív is. A probléma szóban benne van, hogy baj fenyeget, a helyzettel azonban csak foglalkozni kell. Írják: a probléma szóhoz a harc, a kudarc, a kár, a csalódás fogalma társul. A helyzettel viszont egyszerűen csak számolni kell. Tehát a dolgokat úgy kell leírni, mint helyzetet. „Ma érdekes helyzettel kerültem szembe. Ellopták a kocsimat. Nahát, ez igazán érdekes helyzet!” „A házuk leégett. Nahát, ez valóban érdekes helyzet.” Ilyen módon kényszeríti az agyát, hogy felülkerekedjék a helyzeten, ahelyett, hogy letörne.

Egy másik fontos szavunk: a kihívás. Nagyon sok vállalat és nagyon sok ember használja most ezt a szót, kizárólag azért, mert pozitív töltésű. Egy kihívás olyasmi, amihez fel kell nőnünk. A kihívás valamilyen pozitív dolog, ami *tettekre mozgósít*. Tehát probléma helyett mondjunk inkább kihívást! „Érdekes kihívással kerültünk szembe.” „Ez az idei év legnagyobb kihívása.” Vagy: „Érdekes kihívással kell szembenéznünk az idén.” Vagy: „Az idén egy nagy kihívásra kell válaszolnunk.” Egy probléma ugyanis, amit

kihívásként fogunk fel, mozgósítja az ember képzelőerejét, tettekre sarkall, felébreszti a versenyszellemet, és máris előtérbe kerül a lehetőség szó.

A lehetőség szó rendkívül pozitív töltésű. Olyan szó, amely előnyöket hordoz magában a számunkra. Tudományos kutatásaink érdekessége, hogy egyértelműen igazolják: *a kudarcok és nehézségek mélyén, minden probléma terén, minden helyzetben és kihívásban ott szunnyad egy rejtett lehetőség*. Valami, amiből tanulhatunk, ami a hasznunkra lehet, valami előny, valami, amin nyerhetünk. Van valami, amit felszínre hoz. Mert a behelyettesítés törvénye szerint amennyiben minden egyes nehéz helyzetben a lehetőséget kutatjuk, nem tudunk ugyanakkor olyasmire gondolni, ami stresszt okoz, vagy félelmet kelt bennünk. Nem tudjuk problémának tekinteni azt, amiben lehetőséget látunk. Az egyik gondolatmenet, a pozitív gondolat kiradírozza a negatív gondolatot. Tehát, ha szemügyre vesszük a sikeres embereket, megállapíthatjuk, hogy **a sikeres ember a célt tartja szem előtt, megkeresi a lehetőséget, szembenéz a kihívással, és minden balsikerben és nehézségben felkutatja a pozitívumot**. Amikor a tudatfeletti elméről beszéltünk, elmondtuk, hogy *a kudarcok és nehézségek igen gyakran jók arra, hogy helyesbítsük a pályát vagy az irányt, hogy megtaláljuk a jó utat, és biztosan célba érjünk*. Tehát ahelyett, hogy csalódás fogna el, vagy elkeserednénk, lássuk meg a nehézségekben a nagy lehetőséget, vizsgáljuk meg, és fordítsuk a hasznunkra!

A 3. számú lépés minden egyes helyzettel vagy kihívással kapcsolatban az, hogy **pontosan meghatározzuk**, világosan meghatározzuk. Egyébként én magam is ezt a módszert követem. Egyszerűen megfogalmazom a célokat vagy a nehézséget, amivel számolok, és sorra veszem az előbb elmondottakat. Lépésről lépésre kielemezem a lehetőségeket, és a végén mindig rábukkanok a megoldásra. Tehát határozzuk meg, méghozzá írásban, vessük papírra! Ne felejtjük el, írásban! **Minden sikeres ember írásban gondolkodik**. A sikertelen emberek nem írnak le semmit. És miért nem ír le semmit a sikertelen ember? Azért, mert túlságosan lusta ahhoz, hogy tollat fogjon. Ne felejtsek el a papírt! Írják le: „Mi az, ami aggaszt jelenleg? Hol van a nehézség? Mi a pontos helyzet?” Határozzák meg világosan! Gondoljanak arra, amit már mondtunk: **a zsenialitás próbája a tisztánlátás**. A kudarcot zavaros és ködös célok szülik.

A 4. lépés: kérdezzék meg maguktól: **„Mik a kihívás lehetséges okai?”** Melyek az összes lehetséges okok? A mi türelmetlen társadalmunk erősen hajlamos arra, hogy a kihívás vagy a nehézségek okainak tisztázása nélkül, vaktában vonja le a végkövetkeztetést, és egyszerűen azt mondja: „Csináljuk ezt vagy azt!”, ahelyett, hogy úgy tennék, mint az orvos. A jó orvos hátralép, és azt mondja: „Önnek itt fáj, ilyen rendellenességet észlel, ezek a panaszai, a betegsége ilyen tünetekkel jár. De most nézzük meg, mi minden okozhatja! Mik a lehetséges okok? Mit és mennyit eszik? Mit iszik? Milyen az életmódja? Miféle stresszhatások érik?” És így tovább. Látni fogjuk, hogy a bajok és problémák 50 %-a orvosolható már azáltal is, hogy pontosan meghatározzuk. További 25 % megoldható, hogyha tisztázzuk a probléma kiváltó okát. Néha, amikor sikerül megállapítanunk az okokat, egyszerűen azt mondjuk: „Nahát, csak ez az oka?” Aztán kiküszöböljük az okot, és már meg is oldottuk a kérdést.

Az 5. lépés akkor szükséges, ha nem hozott megoldást a 3. és a 4. lépés. Tehát az 5. lépésben a kérdés: **„Mi az összes lehetséges megoldás?”** Mi az összes lehetséges megoldás? És ne csak 1 logikus megoldást keressünk! Hanem találjuk ki az összeset! Ha túl gyorsan rátalálunk egy megoldásra, és az ésszerű megoldásnak látszik, gondoljanak arra:



mi lesz, ha nem válik be? Ez esetben mi a teendő? Ahogyan Roger (radzser) Vox megfogalmazta: „Mindig keressük meg a másik logikus, helyes választ is!” Hogyha már van egy helyes válaszuk, akkor mondják azt, hogy: „Ez helyes megoldásnak tűnik erre a problémára. De mi lenne a 2. helyes válasz?” Nagyon-nagyon jó gyakorlat. Mert amennyiben az 1. megoldás nem válik be, már a kezünkben is van a 2. megoldás. Tehát a kérdés: „Mi az összes megoldás? Mi a megoldás? És mi az ellenkezője? Vagy talán ne tegyünk semmit? Mi lenne, ha 2-szer ennyit próbálnánk? Mi lenne, ha valami mást próbálnánk meg? Ha eltérnénk a vonaltól oldalirányban? Ahelyett, hogy itt ásnánk még mélyebbre, nem kellene új helyen ásni? Mi lenne, ha kivonulnánk erről a piacról? Mi lenne, ha lemondanánk erről a feladatról? Ahelyett, hogy megoldást keresünk a munkára vagy feladatra, mi lenne, ha továbblépnénk, máshová mennénk, és újat kezdenénk? Akkor mi lenne a 2. helyes válasz?”

És itt kritikus ponthoz értünk. Ettől a ponttól kezdve, még ebben az 5. lépésben **kizárólag és csupán a megoldásokra kell gondolnunk**. Beszéljünk kizárólag a megoldásokról! Mert mi történik az összpontosítás törvénye szerint? A behelyettesítés törvénye szerint? A vonzás és a közlés törvénye szerint? Mi történik? Hát én megmondom, mi történik. A legtöbb ember örökösen csak a problémákról beszél, a problémákra gondol, aggódik miattuk. Élénken elképzeli őket, retteg, hogy súlyosbodnak, és egyre több és több lesz. A behelyettesítés törvénye értelmében, ha csak problémákra gondolunk, akkor a tudatunkban elhatalmasodnak a negatív gondolatok. A vonzás törvénye értelmében a problémákkal való foglalkozás egyre több problémát vonz az életünkbe. És az összefüggések törvénye szerint minél többet beszélünk és gondolkozunk a problémákról, egyre inkább jellemzik majd világunkat. A különbség nyertek és vesztesek között, hősök és antihősök, sikeresek és bukottak között az, hogy a sikeres emberek, a nyertesek mindig a megoldásra tájolódnak. A megoldásra vannak hangolódva. A megoldásokra gondolnak, a megoldásokról beszélnek. Ők mindig ezt a kérdést teszik fel, ez számukra a nagy kérdés: „Mit teszünk mostantól kezdve?” Mit teszünk mostantól kezdve? Más szóval: **a sikeres embert mindig a jövő érdekli**. Mindig a jövő felé fordul. A vesztesek mindig a múlttal törődnek. A vesztes mindig azt akarja tudni: Ki volt az oka? Kit kell vádolni? Ki a felelős? Micsoda veszteségek érték? A nyertes ezzel szemben előre néz. Azt kérdi: „Hogyan jutok tovább? Mi innen a következő lépés? Mit tehetek a megoldásért? Hogyan javíthatok a helyzetemen? Hogyan hozhatom rendbe, alakíthatom át, hogy módosíthatom?” stb. Ha eljutunk ideig, a következő lépés magától adódik.

A 6. lépésben: határozni kell. **Döntést kell hozniuk**. Tény az, hogy bármilyen döntés jobb, mint a semmilyen. 80 %-ban megoldható minden probléma, csak dönteni kell tudni ennél a lépésnél. És pontosan akkor, amikor ideig eljutunk. Más szóval: bármilyen nehézség volt is, most van itt az ideje, hogy eldöntse, **mi a teendő**. A döntésképtelenség, a határozatlanság a legfőbb oka a kudarcnak. A bizonytalan ember nem sikeres az életben. A határozottság fontosabb, mint a helyes döntés. Mert *minél több döntést hoz, annál több visszahatás éri, így egyre okosabb lesz, és egyre helyesebbek lesznek a döntései*. Az ellenkezője is igaz. Minél kevesebbszer dönt, annál kevesebb a tanulság. És egyre inkább képtelen lesz a döntésre. Tehát döntést kell hoznia. A kérdések 80 %-ában azonnal, a többivel kapcsolatban pedig egyszerűen mondja azt: „Jól van, nem tudok dönteni azonnal, több információra van szükségem. Szabok egy határidőt: csütörtök délben eldöntöm a kérdést, bármennyi lesz is az információm.”

7. lépés. De még az előzőekhez hozzá kell fűznöm, hogy *a döntés megszabadít a stressztől*. A határozatlanság viszont mindig a feszültség forrása.

7. lépés: a felelősség kérdése. **Ki kell jelölnie egy felelőt**. Más szóval: fel kell tennie a kérdést, és ez valóban nagy kérdés: „Ki legyen, aki végrehajtja? Ki az, aki csinálni fogja?” Gyakran előfordul, hogy egyesek elvégzik ezt a gyakorlatot, meghozzák a döntést, és máris boldogok, mámorosak az örömtől. A stressz és a nehézségek megszűntek. Aztán mindenki visszatér a munkájához, és amikor 2 hét múlva megint összeülnek, kiderül, hogy nem történt semmi, mert senkit sem jelöltek ki személy szerint a döntés végrehajtására. Vagyis: **ki és pontosan mit fog csinálni?**

És ezzel eljutottunk a 8. ponthoz: **tűzzünk ki határidőt!** Mondja, hogy: „Ez a munka erre és erre a napra legyen készen!” Egyezzenek meg, hogy a feladatot melyik napra hajtja végre a felelős! „Csütörtök déli 12 óra a határidő, amikor beszámol.”

És természetesen, miután kitűzte a határidőt, jön a 9. lépés: **akcióba kell lépni**. Tudják, egy érdekes időgazdálkodásról szóló tanulmányban olvastam, hogy a munka 20 %-a, a munka első 20 %-a rendszerint ugyanannyit ér, mint az utána következő 80 %. Ha sínre tudja tenni, azt mondják, a jó, lendületes kezdés máris fél siker.

És a 10. lépés: hogy **ellenőrizze, amit elvár!** Ellenőrizze, amit elvár! A sikeres élet egyik legfőbb szabálya. Miután megállapodtak abban, hogy egy munkát el kell végezni, ellenőrizze! Tudjon róla! Lásson mindent! Legyen kapcsolatban a felelőssel! Egy jó barátom szerint a jó vezető ne csak várja, hogy elvégezzék a munkát, hanem várja is el! Hozzon döntést! És ha kijelölt valakit a döntés végrehajtására, tartsa vele a kapcsolatot! Mert ha fontos Önnek az, hogy a munkát elvégezzék határidőre, akkor nagyon fontos a munka nyomon követése is. Tehát ellenőrizze!

És most beszéljünk a kreatív gondolkodás utolsó módszeréről! Amely használható a házastársukkal együtt, a munkatársaikkal, a barátaikkal, üzlettársaikkal, és a leghatékonyabb módszerek egyike. Először Alex (elex) Osborn írt róla 1946-ban megjelent könyvében, a címe: Használd a képzeleted! A módszer neve: **ötletbörze**. Az ötletbörze szenzációs módszer. Nem fogom felírni a táblára, de részletesen elmondom, mi az, amit tenniük kell, ha nyerni akarnak az ötletbörzén.

Először is: az ötletbörzén részt vevők ideális száma 4-től 7-ig terjed. 4-en alul nem elég hatékony a csoport energiakészlete. 7-en felül pedig elvadulnak, a csoport hajlamos lesz a szétesésre. Tehát 4-5-6-7 ember üljön össze összehangolt együttesben!

A 2. lépés az, hogy **világosan megfogalmazzuk a kérdést**. És minél egyszerűbb és szabatosabb lesz a kérdés és **minél konkrétabb az a válasz, amelyet keresünk**, annál sikeresebben működik az ötletbörze. Pl. ne azt kérdezzék egy kereskedelmi vállalatnál: „Mit tehetünk azért, hogy több árut adjunk el?”, mert így a kérdés túl általános, túl ködös! Legyünk pontosabbak! Inkább azt kérdezzük: „Mit kell tennünk azért, hogy 20 %-kal több árut adjunk el a következő 3 hónap alatt?” Az ilyen szabatos kérdés megindítja az ötletek áradatát. Menjünk tovább!

Az ötletbörze 3. meghatározója: **az idő**. Az ötletbörze legmegfelelőbb időtartama: 15 és 45 perc között van, **30 perc az ideális**. A leghelyesebb, ha azt mondjuk: „Ötletbörzét rendezünk arról, hogy mit kell tennünk, ha 20 %-kal több árut akarunk eladni a következő negyedévben. Az ötletbörze időtartama 4 óra 15-től 4 óra 45-ig tart.”

A következő lépés: az ötletek létrehozása. Ez a börze kritikus pontja. Ugyanis nem szabad az ötleteket mindjárt születésük pillanatában értékelni! Mert amint ezt Osborn megállapította, megállítja az ötletek áradását. Hogyha valaki előáll egy ötlettel, és egy másik azonnal rávágja: „Á, ez béna ötlet, ez hülyeség, nevetséges, ezt már eddig is próbáltuk!” Amint valaki kritizálni kezd vagy lebecsül egy ötletet, mindenki azonnal elhallgat. Aztán csak ülnek ott, és mindenki tétovázik, megszólaljon-e. Ugyanis, ha megbírálnak egy ötletet, felszínre tör a gátlás, amelyet ki-ki még gyerekkorából hozott magával. A 2 folyamatot tehát szétválasztjuk. Azaz az ötletek értékelése, ez a szekció, és az ötletek létrejötte közé gátat építünk. Ez pedig az idő. Bizonyos időnek kell eltelnie a 2 között. **Először az ötletek mennyisége a fontos.** Tehát egy 30 perces ötletbörzén először is azt mondjuk: „Lássuk, hány ötletet tudunk kitalálni annak érdekében, hogy 20 %-kal több árut tudjunk eladni a piacokon a következő 3 hónap alatt!” Utána pedig mondjuk azt, hogy: „Van időnk, nem kell sietni.” **Ezután a minőség a fontos.**

Lássuk, mi a vezető szerepe! Az ötletbörzén a vezető ne legyen hangadó! A vezető szerepe az ösztönzés. Egy jó üzletember és vezető rendszeresen – legalább hetenként 1-szer – összehívja munkatársait egy-egy jó kiadós ötletbörzére. Tehát hetenként 1-szer. És nem hangadó az ötletbörzén. Lejegyez minden ötletet. Lejegyez minden választ, mert nagyon gyakran előfordul az ötletbörzén, hogy valakinek olyan ötlete támad, amely tudat feletti megoldás. A tudat feletti megoldásról, bármily kitűnő is, valószínűleg sem maga az a személy, aki kitalálta, sem a hallgatóság nem tudja azonnal, milyen briliáns ötlet született. De ha Önök később értékelik az ötleteket, vagy valaki más belenéz az anyagba, azt mondja: „Ez az, amit keresünk! Pontosan ez!”

Tehát hadd mondjam el újra a kreatív gondolkodás egyik alaptételét! **Az intelligencia cselekvési mód.** És legalább a 2-szeresére növelhetik jelenlegi intelligenciaszintjüket, ha követik a zsenik példáját. Tisztázzák, hogy mit akarnak! Szigorúan koncentrálnak a céljukra, a problémára, a helyzetre vagy az óhajtott eredményre! Legyenek nyitottak, rugalmasak! Vizsgálják meg a lehetőségeket! És használják a problémák megoldásának most tanult szisztematikus módszereit! Próbálják ki bármelyiket közülük! Alkalmazzák őket rendszeres és módszeres alapon, és akkora lesz a siker, hogy az Önök legmerészebb váráhozását is felülmúlja!

**„Mindent megkaphat, amit akar, ha elég erősen akarja; azzá lehet, amivé lenni akar; elérheti legtitkosabb vágyát; megtehet mindent, amit tenni akar – ha egyetlen cél lebeg a szeme előtt, és azt követi.”** Robert Colié

## Az energiaszint növelése

(23:53)

Biztosan szeretne a jelenleginél több energiával és életerővel rendelkezni. Megismerkedni olyan ötletekkel és módszerekkel, amelyeknek az alkalmazása ugrásszerűen növelné jelenlegi életerőszintjét. Percről percre, óráról órára. Évek óta tanulmányozom az egészség problémáit. És 7 tanácsot adok, amelyek révén **egészségesebbek leszünk, és növekedni fog életerőnk**. Mindehhez csupán 5 dologra van szükség.

A legelső: a **vágy**.

A 2.: a **definíció**. Definiálni kell, hogy mit akarunk.

A 3.: az **elhatározás**. Határozzuk el, hogy föl vesszük azokat a szokásokat, amelyekre szükség van az energiaszint növeléséhez!

A 4.: az **eltökéltség**. A megfelelő kitartásra való képesség.

Az 5. pont: a **fegyelem**. Az a képesség, hogy rávegyük magunkat arra, amiről tudjuk, hogy szükséges egészségünk javításához. Akár jólesik, akár nem. Amíg csak nem válik szokásunkká.

Ebben az egész előadás-sorozatban valószínűleg itt a legérvényesebb a megfelelések törvénye. Abban az értelemben, hogy a test, külső formánk visszatükröződése mindannak, ami belül meg végbe. Az ok és okozat törvénye szerint az életben tapasztalt okozatok oka az, amit a testünkbe, meg az, amit a tudatunkba befektetünk. És persze a megszokás törvénye. Aki egészséges, annak a szokásai is egészségesek. Aki beteg, főleg azért az, mert egészségtelenek a szokásai. Különösen, ami a testével kapcsolatos viselkedését és gondolkodását illeti. A test, az emberi test akár 100, sőt 120 évig is működhetne. Számos, közelmúltban végzett kutatás eredménye szerint az élettartam 130 évre is kitolható. Ha megnézzük a hosszú élettel kapcsolatos kísérleteket (mindjárt szó lesz ezekről), azt látjuk, hogy Amerikában és Kanadában ma az átlagos várható élettartam 74,9 év. Ez azt jelenti, hogy a lakosoknak legalább a fele előbb hal meg. Van, aki 50, 55, 60 éves korában. És a fele ennél később. A mi célunk most rögtön az legyen, a vágyunk eltökélten arra irányuljon, hogy legalább 80 évet érjünk meg! Ha azt a célt tűzzük ki magunk elé, hogy megérjük a 80. évünket, akkor ügyelnünk kell mindenre, amit nap mint nap cselekszünk. Mit eszünk és iszunk reggel, délelőtt, délben, délután, este? Hogy bánunk a testünkkel? Hogyan alszunk? Mennyit mozgunk? Föl kell tennünk a kérdést: „Ez elősegíti-e, hogy legalább 80 évig éljek, vagy pedig akadályozza?” Márpedig az egészség szempontjából minden nagyon fontos. A testünk csodálatos, csodálatos gépezet. Energiát fejleszt. Igen, energiatermelő organizmus, amely bőségesen termel energiát, és természetes állapota az egészség. Csodálatosképpen, ha egyszerűen felhagyunk bizonyos dolgokkal, akkor a testünk természetes módon sokkal egészségesebbé válik. Ez a természetes állapota. És ahhoz, hogy egészségesek legyünk, nem kell semmi különöset csinálni, csak föl kell hagyni azzal, amit helytelen üzemeltetésnek nevezünk. Egy gépet is tervezhetnek 100 év élettartamra. De ha

helytelenül működtetik, és nem tartják megfelelően karban, jóval előbb megy tönkre, mint kellene. Kutatási eredményeket is ismertetünk előadásunkban. Sok ezer, több százezer órányi kutatás a legkiválóbb egyetemeken kimutatta, hogy a bőséges energia és életerő titka *az egészség*, mely egyébként *egyenlő az energiával*. Mindenkor fizikai állapotunkat szinte bármikor lemérhetjük az energiaszintünkkel. Ezt tudjuk is. Manapság Amerikában és Kanadában mindenkit, mindenkit nagyon aggaszt a túl alacsony energiaszint. **7 dolgot kell tennünk.** 7 igen-igen egyszerű, nem könnyű, de egyszerű dolgot, amelyek révén ugrásszerűen nő az energiaszintünk. Az első perctől kezdve.

A legelső, a legelső: a **megfelelő testsúly**. A megfelelő testsúly döntő az egészség és energia szempontjából. Hogy miért? 2 oka is van: egy fizikai és egy pszichológiai. Hogyha túlsúlyunk van, szörnyen igénybe vesszük a szívünket. Szörnyen igénybe vesszük a többi szervünket, továbbá az izmainkat is. Aki már kapaszkodott fel lépcsőn, az tudja, mennyire fárasztó feljutni. Képzeljük el, milyen lehet bőrönddel lépcsőt mászni, és gondoljunk arra, mennyi túlsúlyt cipelnek egyesek! Olyan ez, mintha valami nagy lépcsőt másznánk meg, vagy gyalogolnánk, de súlyos bőröndökkel. A test megterhelése nem érzékelhető, de óriási és igen fárasztó. A 2. tényező pedig az, hogy gyakran nyomasztó a túlsúly abban a világban, ahol... ahol mindenki karcsú, ahol a karcsúság a divat a magazinok címlapjain, az újságokban, a tévében, mindenütt. Ha mindenhol karcsú embereket látunk magunk körül a világban, és úgy érezzük, hogy mi el vagyunk hívva, az valódi lelki depressziót okoz, ami önmagában kimerítő.

Hogy érhetünk el megfelelő testsúlyt? Egyszerűen. Magunk elé képzeljük, és mondogatjuk. Elképzéljük és mondogatjuk. Először is: ha az a vágyunk, hogy lefogyjunk, határozzuk el, legyünk eltökéltek, fegyelmezettek! Aztán képzeljük el, és mondogassuk a kívánt testsúlyunkat, amíg alacsonyabbra nem programozzuk magunkban a súlyunkat! Ne feledjük: a karcsúság siker, a kövérség kudarc!

A 2. pont: a **helyes étrend**. Számos vizsgálatot végeztek élsportolók körében. Kutatják azoknak az étrendjét, akik a legtöbb energiát és életerőt birtokolják. És 3 lényeges, fontos dolog derült már ki az étrenddel kapcsolatban:

Az 1.: a **kellő változatosság**. Legyen változatos az étrendünk! Sokféle ételt fogyasszunk! Ne kis számút, mert ha sokfélét fogyasztunk, valószínűleg hozzájutunk a vitaminokhoz és nyomelemekhez, amelyek az energia magas szintjéhez kellenek, bár nem az összeshez jutunk hozzá, ahogy ezt mindjárt meglátjuk.

A 2. pont: a... a **sovány fehérje**. A sovány fehérje többféle forrásból származhat, pl. szójából, halból, sovány húsból stb., nem pedig zsíros húsból és hasonlókból. Táplálékunknak körülbelül 15 % fehérjét kell tartalmaznia. Úgyhogy vizsgáljuk meg napi táplálékunkat, és ha 15 %-nál többet veszünk magunkhoz, az több, mint amennyire a testnek szüksége van.

A 3. pont: a **rostos szénhidrátok**. A rostos szénhidrátok, vagy gyümölcs- és zöldségfélék. A rostos szénhidrátokból mintegy 75 %-ra van szükség. Gyümölcs, zöldség, gabonafélék, magvak és a többi. 75 % szénhidrát, mert a szénhidrát a tüzelőanyag, amelyet a testünk nap mint nap eléget. A spagetti. A salátafélék is ide tartoznak. Hogyha 75 % szénhidrátot fogyasztunk, valószínűtlen, hogy hízzunk.

Ezenkívül mintegy 10 % zsírra is szükség van. De 10 %-nál nem többre. Ha 10 % zsírnál és 15 % fehérjénél többet fogyasztunk, azt elraktározzuk, és nehéz lesz leadni.

A 4. pont: a sok víz. Sok vízre van szükségünk. Naponta körülbelül 2-2,5 literre, úgy találták. Ami naponta körülbelül 8-szor 3 decit jelent. Rendszeresen igyunk vizet! Ha odamegyünk a csaphoz, egy pohár vizet igyunk, ne pedig csak szűrscsöjlünk egy keveset! Ez a helyes étrend kulcsa.

Végül pedig, az utolsó pont: ne táplálkozzunk hiányosan, de együnk keveset! A kaliforniai egyetemen elvégzett kísérletek során a... a közelmúltban patkánykísérletekben kimutatták, hogy... hogy ha, ha kevés táplálékkal soványan, karcsún tartják őket, de az étrendjük azért nem hiányos, akkor, akkor így növelik a tápértékét, növelik a tápértékét a..., az... az elfogyasztott tápláléknak. Magunkra is vonatkoztatva: **kevesebb, de nagyobb tápértékű ételmezt fogyasszunk!** A napi kalóriabevitelünk maradjon 2000 kalória alatt, és a kalóriamennyiség 80 %-át délután 2 előtt fogyasszuk el! Délután 2 előtt! Az fog történni, hogy fokozatosan lefogyunk, soványabbak, karcsúbbak leszünk, és sokkal több energiánk lesz. A laboratóriumi patkányok élettartamát úgy tudták 30-50 %-kal növelni, hogy egyszerűen csökkentették az adagjukat. Nemi potenciáljuk növekszik. Intelligenciaszintjük emelkedik. Energiaszintjük úgyszintén. Az alvásigényük viszont csökken. És mindez csupán a kevés, zsírszegény táplálék hatására. Ez a bizonyos 30-50 %-os emelkedés az emberekre is érvényes. Azt jelenti, hogy ha élettartamunk most 74,9 év, elképzelhető, hogy esetleg akár 100, 110, 120 évet is megérhetünk az étrend megváltoztatása révén. Ezzel kapcsolatban sok izgalmas adat, eredmény áll rendelkezésre.

Egy másik fontos tényező, a... a 3-as számú: az ételek helyes társítása. Ez igen vitatott kérdés. Ezért azt ajánlom, hogy akit érdekel ez a téma, az olvassa el dr. Harvey (harvi) és Marilyn (merilin) Diamond (dajmend) könyvét: Az egészséges életet. Ebben a könyvben arról írnak, hogy a mindennapi étrendünk mintegy 70 %-ban gyümölcs- és zöldségféléből álljon. És mert mint közismert, testsúlyunk 70 %-a víz, étrendünk 70 %-a vízalapú ételmiszer legyen! 70 % gyümölcsből, zöldségből álljon! És helyesen társítsuk ételmeinket: keményítőt és fehérjét ne együnk egyszerre! Tehát pl. zöldségfélét és fehérjét fogyaszthatunk. Vagy zöldséget és keményítőt. De fehérjét és keményítőt 1 étkezés során ne fogyasszunk! Én kipróbáltam ezt a módszert, és Önöknek is ajánlom, mert bámulatos. A testsúly gyorsan csökken, az energiaszint gyorsan emelkedik. Mindez már 24 órán belül. A szerzők azt is tanácsolják, hogy reggelire sok gyümölcsöt együnk, mást ne. És zöldségfélét és fehérjét csak déltől fogva. Azt fogadják el ebből, amit jónak látnak.

Az étrenddel kapcsolatban még el kell mondanom, hogy mindenki más és más. Mindenkinek más az anyagcseréje, és a kutatások szerint táplálkozási igényeink is eltérőek. Egyesek szervezetének tökéletesen megfelel a vegetarizmus. Mások szervezete viszont sok fehérjét igényel. Mások a kettő között vannak: helyes arányban kell keverniük a fehérjét és a zöldség-, gyümölcsfélét. Az a helyesebb, ha kísérletezünk magunkon. Többféle étrendet próbáljunk ki, és az eredményt jelzi a közérzetünk, hogy mennyi energiánk van, jól alszunk-e éjszaka, elég karcsúak vagyunk-e és így tovább. Jól meg tudjuk-e emészteni a táplálékunkat? Tapasztaltam, hogy ez az ételtársítás rendkívül hatásos. Növeli az energiaszintünket, mert ha egyszerre fehérjét és keményítőt fogyasztunk, a gyomor savat és lúgot is kiválaszt az emésztéshez. A savak és a lúgok semlegesítik egymást. A fehérje és a keményítő nem bomlik le, hanem az emésztőrendszerbe kerülnek nagy, megemészthetetlen masszaként. Az emésztőrendszer az izmokból és az agyból elvonja a vért, hogy megpróbálja lebontani ezt a masszát. Ezért álmosodunk el, ha sokat eszünk. Ezért álmosodunk el délután. Testünk

összes energiája a táplálékot próbálja megemészteni. És ne feledjük el: testünkben a legtöbb energiát az emésztés köti le! Több energiát köt le, mint bármi más. Úgyhogy, ha sikerül csökkenteni az energiát, amit emésztésre fordítunk, akkor sokkal több energia áll rendelkezésre más célokra. Még visszatérek erre.

Van 3 mérge, amit el kell hagynunk az étrendünkben. A **3 fehér mérge**nek hívjuk őket. E 3 fehér mérge, melyből majd minden házban van: a **CUKOR**. A fehércukor, de a méz, barna cukor, melasz is és így tovább. A liszt, a **FEHÉRLISZT** élettelen anyag, melyből minden tápértéket kivontak. És a **SÓ**. Az átlagos amerikaiak vagy kanadainak semmi szüksége sincs külön cukorra, de évente 67 kg-ot fogyaszt. Ez az egyik fő oka a cukorbetegségnek, amely egyre több és több idő előtti halálért felelős. A fehérlisztből készült termékeknek semmilyen tápértékük sincs. Sóból pedig egy átlagos amerikaiak évente csak 1 kilóra van szüksége összesen az étrendjében. Ennek ellenére egy amerikai 10 kilót fogyaszt. Ha csökkentjük a sófogyasztásunkat, viszont több vizet iszunk, nagy sómennyiség távozik belőlünk. Csökken a folyadékmennyiség, amely a testnek kell ahhoz, hogy a sót szuszpendálja. Sokan, akik felhagytak a sófogyasztással, és több vizet isznak, 2-3 kilót is lefogytak pár nap alatt. Aki tehát el van hízva, és túl sok víz van a testében, hagyjon fel az ételek sózásával!

Jön a 4. pont. Szóval a 4. pontot..., a 4. pont az, hogy hagyjuk abba, szóval **ne dohányozzunk!** És **csak mértékletesen igyunk alkoholt!** Semmi mással nem okozhatunk a testünknek készakarva olyan kárt, mint a dohányzással. A kutatások szerint körülbelül 32 betegséget idézhet elő. Ezek között szerepel az érelmeszesedés és a tüdőrák is. A tüdőrák mindinkább a 2. halálórává válik a világban. És a nőket ugyanolyan arányban pusztítja a tüdőrák, mint a férfiakat. Lehet, hogy... lehet, hogy létezik valami, amelynek elhagyása még hasznosabb az egészségre, mint a dohányzásé, de senki nem tud ilyesmiről. 32-féle betegség.

Hagyjuk abba a dohányzást! Hogyan tehetjük meg? Elképzeljük magunkat mint nemdohányzót. Sokat gondolunk rá. Mondogassuk: „Nem dohányzom! Nem dohányzom! Nem dohányzom! Nem dohányzom!” És képzeljük el magunkat nemdohányzóként! És bizonyos idő múlva akkor nem vonz a dohányzás. Persze, nem lesz könnyű, de megéri a fáradságot.

Mértékletes, mértékletes alkoholfogyasztás. Nekem tetszik a mértékletes szó, de a terület szakértői szerint a mértékletes alkoholfogyasztás naponta körülbelül 1 pohár. Napi 1 pohár, heti 7 pohár. Ennél többet semmiképpen nem ihatunk, ha mértékletesnek akarunk számítani. Ha naponta 2 vagy 3 pohárral iszunk, nagy lépést teszünk az alkoholizmus felé.

Az 5. pont: a **megfelelő testmozgás**. A megfelelő testmozgás **aerob jellegű**. Az ilyen testmozgás **növeli az agyba jutó oxigén mennyiségét**. Az agy jobb oxigénellátása gyorsítja gondolkodásunkat, növeli az intelligenciát, kreativitást. Továbbá az energiaszintünket is. Azoknak, akik aerob testmozgást végeznek, több az energiájuk. Kevesebbet és jobban alszanak. És több energiájuk marad az élet élvezetére. Értik, ugye? Jobb ételeket esznek, és tovább élnek. Okosabbak és kreatívabbak. Tehát milyen testmozgást javasolunk?

A legjobb aerob testmozgások: a sífutás, ez a legjobb sport, ezt követi az úszás, majd a futás, a kerékpározás, végül a séta. Bármilyen egészségi állapotban vagyunk,

valamelyikre képesek vagyunk, legalább a sétára. Hogyha intenzív aerob gyakorlatot akarunk, akkor az a teendő, hogy lassan sétáljunk, de hosszú távon. Ha naponta 20-30-40 percünk van, már elmehetünk sétálni. 2 mérföldet sétálunk hetente 5-ször, és rendkívül jó lesz az erőnlétünk, ha semmi mást nem sportolunk is. Ha futni akarunk, az a fontos, hogy a szívünk elég szapora legyen. 20 percig, heti 3-szor. Ha ezt megtesszük, bekerülünk a népesség legegészségesebb 1 %-ába. Ilyen egyszerű. Néha azt szokták mondani: „Sajnos, nincs időm, hogy sportoljak, bármit is mozogjak. Nincs időm futni. Nincs időm sétálni. Nincs időm úszni.” A helyzet azonban az, hogy ha jó erőállapotban vagyunk, ha több energiával rendelkezünk, akkor számíthatunk rá, hogy kitartóbban tudunk dolgozni. A munkánk színvonala is javulni fog. Kevesebb hibát követünk el, amelyet ki kell javítani. Kevesebbet alszunk. Kevesebb időnk esik ki gyengélkedés miatt. Nem leszünk betegek. Több energia és életerő lesz bennünk. Meghosszabbodik az életünk. Sokkal több időnk marad a munkára. Az a kérdés: „Erős-e az elhatározás, hogy sokáig éljünk?” Nagyon sok emberrel beszéltem, aki sajnos azt mondta: „Majd később rázom helyre magam. Később állok át más étrendre. Később hagyom abba a dohányzást.” Addig-addig, amíg egyszer ki nem derül, hogy halálos betegek. Elszalasztották lehetőségeiket, és már késő.

A dohányzásról olvastam egy érdekes történetet a Reader's Digest-ben. A történet szerzője, a történet szerzője ezt választotta mottóul: „Előbb-utóbb abba hagyjuk a dohányzást.” 20 éven át mondták neki, hogy szokjon le a dohányzásról, de sose tudta rászánni magát. Egyszer elment az orvoshoz, az ránézett, majd a röntgenleletre, és így szólt: „Tüdőrákja van, csak 2 hónapja van hátra.” Az illető hazament, elrendezte a dolgait, megírta ezt a történetet, majd elküldte a Reader's Digest-nek. Mire az írása megjelent, ő már halott volt. Odaírták: „Meghalt tüdőrákban.” A cikkben az állt: „Ha nem hagyod abba előbb, abba hagyod később, de abba hagyod! Mindenki abba hagyja a dohányzást!” Legjobb még jóval azelőtt abba hagyni, mielőtt tüdőrákot kapunk, és már nincs remény. Na.

Az egészség 6. receptje, az a **megfelelő pihenés**. Megemlítem itt az alamédai vizsgálatot, amely szinte páratlan felmérés, a dél-kaliforniai egyetem egészségügyi tanszékén végezte dr. David Preslor (breszlör). Mi mindenre emlékszem? Kiválasztottak 7-8000 személyt. 20 évig figyelték sorsukat, egészségi szokásaikat. Kiderült, hogy a szokások közül – a legtöbb fontos egészségi receptet már megbeszéltük –, amelyek alapos követésével hosszú életre számítottak, az egyik a 7-8 órányi alvás volt. 7-8 órányi alvás. Az alvásról olykor meg szokták kérdezni: „Kérem, mennyi alvásra van szükségem?” Mindenkinek más és más az anyagcsereritmusa. Van, aki 8-9-10 órát alszik, mert lassúbb az anyagcsereritmusa. Másoknak gyorsabb az anyagcseréjük, nekik 5-6 óra alvás is elég. Olykor, ha keményen dolgozunk, vagy sok stresszhatás ér, több alvás kell. Máskor, ha nagyon izgatottak vagyunk, vagy lelkesedünk valamiért, kevesebb alvás kell. Figyeljünk magunkra, hallgassunk intuíciónkra! Azt is tudjuk azonban, hogy szokás dolga, ki mennyit alszik. A testünk lassanként megszokja, hogy éjszakánként egy bizonyos számú órát tölt alvással. És **csökkenteni is lehet az alvásidő mennyiségét, ha mondogatjuk, elképzeljük a célt, átprogramozzuk a tudatalattinkat, hogy az alvásidő csökkenjen**. Az Aludj kevesebbet, élj többet! című könyvben azt tanácsolják, hogy naponta 15 perccel csökkentsük az alvásra fordított időt! Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy kiválasztunk egy viszonylag nyugodt időszakot, amikor nem utazunk sehová. És ha mondjuk, eddig 8 órát aludtunk, és le akarunk menni 6-6,5 órára, ami nagyon is



lehetséges a kutatások szerint, akkor, nos, akkor az 1. héten már csak 7 óra 45 percet alszunk. 7 óra 45 percet alszunk egészen addig, amíg úgy érezzük, hogy ennyi alvás már elég. Attól fogva 7 és fél órát alszunk 1 vagy 2 hétig. És minél idősebbek vagyunk, annál több idő kell az új szokás felvételéhez. Körülbelül 6 hét alatt valóban képesek lehetünk 8 órától 6 és félre lemenni. Ugyanis a testünk ettől fogva gyorsabban alszik. A testünkkel lassanként tudatosítjuk, hogy csak 6 és fél órát alhat. Ezért az alvás gyors, mi változatlanul pihentek, frissek maradunk, és egy kis plusz időhöz is jutunk.

Olvastam egy történetet egy angolról. Akit fiatalkorában baleset ért, és amiatt, hogy akkor megütötte a fejét, egyszerre csak 45 percet aludt, és... és csak, csak 2-3 ilyen 45 perces alvásra volt szüksége napközben. A fennmaradó időt jól kihasználta. Amikor aludt, mindig nagyon-nagyon mélyen aludt. Naponta 5-6-7-8 órával több ideje volt. Kihasználta az időt, tanult. 35 éves korára 7 doktorátusa volt. 7 különböző tárgyban. Mert az extraidejét egyetemi tanulmányokkal töltötte.

A 7. kulcs a sikerhez vagy az energiához: a **természetes vitaminok és ásványi anyagok**. Természetes vitaminok és ásványi anyagok. Mivel a legtöbb élelmiszert nagyban állítják elő, és evési szokásaink miatt is, egyszerűen nem jutunk hozzá a szükséges nyomelemekhez és vitaminokhoz. Meglepődnének, ha megtudnák, hogy sok embernek van hiánya egy bizonyos vitaminból vagy ásványi anyagból, amelyről még csak nem is tudnak. Pedig emiatt csökken jelentősen az energiaszintjük. Vannak, akiknél cinkhiány, olykor esetleg szelénhiány, olykor B<sub>12</sub>-hiány, máskor riboflavinhiány vagy pedig, vagy... vagy káliumhiány miatt a szervezetünk egyensúlya felborul. Szervezetünk nem megfelelően működik. Alacsonyabb energiaszinttel kell beérnünk. Tehát kísérletezzünk! Természetes forrásokból vegyük magunkhoz őket! Tiszta, természetes forrásokból. Sokféle vitaminról állítják, hogy természetes eredetű, mégsem természetes forrásokból származnak. A természetes forrásokból származó vitaminra példa az acerolacseresznye. Hatás szempontjából az acerolacseresznye C-vitaminja és az aszkorbinsavé 20 az 1-hez aránylik egymáshoz. Tehát 50 mg acerolacseresznye hatásosabb lehet, mint 1000 mg aszkorbinsavkristály. Mi magunk kísérletezzünk a vitaminokkal kapcsolatban! Igen fontosak egészségünkben és erőnlétünkben.

Végül azt se felejtjük el, megismétlem: **a siker kulcsa a vágy**. Igazán szeretnénk sok energiával rendelkezni? Örökké akarunk élni? Meg akarjuk élni a 80. évet, még hozzá teli energiával?

A 2-es pont: a teendők definíciója. Mennyire akarjuk? Készítsünk tervet magunknak! Ha **tervet dolgozunk ki** néhány **állítás formájában**: „Éjszakánként 6 és fél órát alszom.” „Többé nem dohányzom.” „Súlyom, amennyit szeretnék.” „Hetente 3-szor sportolok.” És újra és újra elolvassuk az állításokat! Beprogramozzuk őket a tudatalattiba. Ez az önszuggesztív nevű folyamathoz vezet, és... és ténylegesen szükségét érezzük, hogy felvegyük azokat a szokásokat, amelyek megteremtik a kívánt energiát és életerőt.

A 3.: az elhatározás. **Határozzuk el, hogy megtesszük!** Gyakran előfordul, hogy éppen a kezdés a legnehezebb.

4. pont: az eltökéltség. Nagyon nehéz megváltozni. Emlékszünk még a szokás hatalmára? Nehéz megváltoztatni a szokásokat. De ha **új, pozitív szokásokat fejlesztünk ki**, melyek az energia magas szintjeihez vezetnek, egész életünkben hasznunkra válhat.

Végül pedig, itt van a legnehezebb dolog: a **fegyelem**. Ismerek egy szép, régi mondást, amely szerint: „A fegyelem dekákat nyom, de a megbánás tonnákat.” A fegyelem dekákat nyom, de a megbánás tonnákat.

Még valami. A szeminárium elején azt mondtuk, hogy önértékelésünk szintje, az, hogy mennyire becsüljük magunkat, kedveljük magunkat, szeretjük magunkat, az egészséges személyiség döntő tényezője. És valahányszor csak rávesszük magunkat, hogy megtegyünk valamit, ami a javunkra válik, ez növeli az energia- és életerőszintünket, önértékelésünk emelkedik. Jobban érezzük magunkat, több az energiánk, jobban kijövünk másokkal, és gyorsan haladunk afelé, hogy olyan sikeres emberek legyünk, amilyenek csak lehetünk.

**„A kudarcc nem más, mint lehetőség arra, hogy intelligensebb módon újramezdjük.”** Henry Ford

## A lélek és a test közötti kapcsolat

(24:37)

Beszéljünk a lélek, a test és az egészség kapcsolatáról! A pszichoszomatikus orvostudományról. A lélekről, a testről, arról, hogy a pszichének milyen hatása van egészségünkre. 1920-ban egy orvos nagy vitákat kiváltó cikket írt, amely szerint több mint a 20 %-át testi betegségeinknek lelki zavarok vagy boldogtalanság, azaz lelki tényezők okozzák. A 30-as években pedig egyes orvosok már azt mondták, hogy legalább 30 %-a betegségeinknek, panaszainknak lelki eredetű. A 40-es években valaki 40 %-ot írt. Ez az 50-es években 50-re nőtt. Persze, minden ilyen emelkedést erőteljesen vitattak a mindenkori legbefolyásosabb orvosok. 60 után 60 %-ra, 70 után 70-re nőtt ez a szám. Ma már, szerintem, aligha vannak olyan gyakorló orvosok, akik vitatnák azt a becslést, hogy legalább 80 %-a összes betegségünknek, amelyeket maguk és én életünkben elszenvedünk, lelki eredetű. A psziché, **a lélek megbetegítheti a testet**. Egyébként már számos orvossal, pszichológussal, pszichiáterrel és ápolónővel találkoztam tanfolyamaimon, akik szerint betegségeink 90, sőt talán 95 %-a – legyen az akár meghűlés, influenza, bőrbaj, szívroham, vesebetegség, arthritis, szélütés, ide tartozik persze a rák is – lelki okkal magyarázható, pszichés eredetű. Épp ezért a témánk ma a stressz és a feszültség. Arról szeretnénk most beszélni, milyen lelki tényező hozza létre azt a testi állapotot, amely betegséget okoz. Azt tudjuk – mert erről már volt szó a korábbiakban, már sokszor elmondtam –, hogy bizonyos értelemben mi magunk akarunk megbetegedni. Dr. Carl Simonton (szájmonton), aki évekig a texasi Fort Wors-ben dolgozott, írt egy csodálatos könyvet (...) és sok-sok kiváló cikket a betegségek lelki aspektusairól. Szerinte az emberek mintha maguk határoznák el, hogy megbetegszenek, így próbálván megoldani egy helyzetet az életben, amely kellemetlen a számukra. És minél súlyosabb ez a bizonyos szituáció, annál súlyosabb a betegség is. Ha pl. úgy érzik, hogy nem becsülik meg őket a munkájukban, meghűlnek. Ha méltánytalanság éri őket, influenzát kapnak. Ha úgy érzik, hogy házasságuk, egy viszony vagy karrierjük összeomlik, és nem néznek ezzel szembe, súlyos betegségeket kaphatnak így, szívbajt, még rákot is. Azt is megfigyelte, hogy a gyógyulást is elhatározzák. Nemcsak azt, hogy megbetegszenek. És mihelyt valaki elhatározza, hogy meggyógyul, a modern orvostudomány technikája és a test immunrendszere már sikeresen harcba indulhat, hogy meggyógyítsa őket.

Mi a **stressz** és a **feszültség**? Beszéljünk ezekről egy kicsit! A stresszről és a feszültségről szólva tudjuk, hogy ez a 2 **arra figyelmeztet, hogy valami nincs rendben a világképünkkel**. A stressz és a feszültség külső megnyilvánulások. Elégedetlenek vagyunk életünk egy tényezőjével. Mikor fájdalmat érzünk, hozzáérünk egy forró kályhához, fájdalmat érzünk. Azért érezzük a fájdalmat, hogy figyelmeztetést kapjunk: valami olyasmit csinálunk, ami káros nekünk, a testünknek. Stresszt és feszültséget azért érzünk, hogy jelzést kapjunk. Valami olyasmit teszünk életünkben, ami ártalmas a számunkra. Lelkileg. És ha nem foglalkozunk a szituációval, végül a lelkünk megbetegíti a testünket. **A betegséget használjuk arra, hogy ne kelljen szembenézni a szituációval**. Ha elhanyagoljuk, úgy megbetegíthetjük magunkat, hogy végül belehalunk. A stresszel és a feszültséggel kapcsolatban az orvostudománynak van egy teljesen új területe, a pszichoimmunológia vagy pszichoneuroimmunológia, ahol elsősorban azt kutatják: milyen hatása van a

léleknek, amely vagy gyengíti, vagy erősíti az immunrendszert. És a **negatív érzelmek**: a stressz, feszültség, szorongás, harag, bármilyen csalódás **ténylegesen gátolja az immunrendszert**. Fékezik az antitesttermelést, és hajlamossá tesznek ilyen esetben mindenféle testi betegségre. Így a meghűlésre, influenzára és így tovább. Az olyan ember, aki pozitív, optimista, vidám, lelkesedő és jó az önbecsülése, szóval az ilyen ember általában *ellenáll minden betegségnek, amelyet környezete megkap*. De az, aki negatív, rosszkedvű, pesszimista, magába roskadó, mondjuk cinikus és rossz az önbecsülése, olyan ember, akinek az antitesttermelése gyenge, gyenge, gyenge, úgyhogy némelyik bizony mindig beteg. Igen sok negatív gondolkodású ember mindig beteg.

A lényeg a stresszel és a feszültséggel kapcsolatban az, hogy **a stressz és a feszültség belülről jön**. Belülről jön, nem pedig kívülről. Ennek értelmében nem létezik ún. stresszhelyzet. Hanem, kérem, csupán stresszreakció. Amit látunk, az stresszreakció. Pl. 2-en szembekerülnek egy helyzettel. Szerepelt már a csúcsforgalom példája. 2-en ugyanabba a helyzetbe kerülnek: az egyik ideges lesz, a másik teljesen nyugodt marad. Vagy valaki 2 különböző napon kerül ugyanabba a helyzetbe: az egyik napon könnyen lehet, hogy ideges lesz, a másik nap viszont pozitívan reagál, nem veszti el nyugalmát. Minden a reakciónktól függ. Mint tudjuk, nem kívülről, hanem belülről, bentről jön a stressz, a feszültség. **Minden a gondolkodásunktól és reagálásunktól függ, nem magától a világtól.**

Valaki egyszer azt írta, hogy a stressznek 3 fő forrása van: Mi lett volna, ha...? Mi lenne jó? Vajon mi fog történni?

Sokan szoronganak a múlt miatt. A Mi lett volna, ha...? jelentős stresszforrás. Rágódunk, hogyan történhetett volna valami másképpen. A jelenben azon töprengünk, mit kellene tennünk, mit nem lenne szabad. Mindig arra gondolunk: mit kellene, mit nem. A következő az, hogy vajon mi fog történni.

Ez a 3: a Mi lett volna, ha...? Mi lenne jó?, a valóság tagadása és a Vajon mi fog történni? lényeges stresszforrások. Az a lényeg, **hogyan gondolkodunk** a múltunkról. Hogyan gondolkodunk a jövőnkéről és a jelenünkről **a valósággal kapcsolatban**? Ez okozza a stresszt. *Nem maga a külvilág.*

Mint tudjuk, elhatározhatjuk, hogy nem betegszünk meg. Sokszor elmondtam már előadásaimon. Határozzuk el, többé nem hűlünk meg! Mindenki saját maga dönti el: megfázik-e vagy sem? És amikor ezt elmondom, egyesek idegesek lesznek. Miért? Nézzünk egy példát! A fiatal anyák miért nem fáznak meg soha? Miért nem hűlnek meg soha a kisgyermekes anyák? Miért nem esnek ágynak? Azért, mert nincs rá idejük. Ha magukban határozottan kimondják: „Nincs időm, feltétlenül gondoskodnom kell a gyermekeimről, éppen ezért egyszerűen nem lehetek beteg!”, akkor nem is betegsznek meg. Megvárják, amíg a kicsik megnőnek, iskolába mennek. Akkor már több idejük van, köthetnek. Aztán a gyerekeik el is költöznek. És akkor újra megfázhatnak. Eldönthetjük, hogy nem betegszünk meg. Nem fázunk meg többé. Ezzel az egyszerű módszerrel. Elhatározzuk, hogy soha, soha többé nem fázunk meg. Határozzuk el, most rögtön: „Soha többé nem fogok meghűlni!” Ha újra a megfázás tüneteit észleljük, mondjuk azt: „Nagyszerűen érzem magam! Egészséges vagyok! Igen. Boldog vagyok! Remekül érzem magam! Egészséges vagyok! Nem vagyok megfázva!” És mi fog történni?

A megfázás megunja, átmegy a szomszédhoz, aki hisz a megfázásban. Minket békén hagy. És ez tény.

Nos, beszéljünk most egy kicsit újra arról a viszonyról, ami a stressz, a feszültség és az energia között van! **3 fő energiaforrás** van. Egy réges-régen, századunk elején végzett kísérletsorozat szerint.

Az 1. energiaforrás: a **táplálék**. A táplálék fajtája. Az, ahogy elfogyasztjuk, ahogy kombináljuk, a tápérték, a vitaminok stb.

A 2.: a **levegő**. Hogyan lélegzünk? Milyen mélyen, mennyi oxigén kerül a tüdönkre? Mennyi aerob jellegű testmozgást végzünk? A levegő mennyisége is fontos energiaforrás. Igen.

A 3.: a **benyomásaink**. A benyomások. Vagyis az a mód, ahogy a velünk történő dolgokra reagálunk. Emlékszünk, hogy az előbb stresszreakciókról volt szó. **Egy helyzet energiával tölt fel** valakit. Másvalakit viszont **lehangolhat**. Pl. egy csalódás vagy egy üzlet meghiúsulása, vagy... vagy valami átmeneti kudarc, az egyik emberre lehangolóan hat, a másik ember feltöltődhet energiával, és felkészül a küzdelemre. A benyomások, az, ahogyan reagálunk arra, ami történik körülöttünk, lényeges forrása energiánknak, amely éppen úgy nőhet, mint ahogy csökkenhet is.

Az egyik legfontosabb munka, amit ebben a témában eddig olvastam, annak a kifejtése, hogy **TESTÜNK** egyfajta energiatermelő gép. Olyan, amely **KÜLÖNBÖZŐ MINŐSÉGŰ ENERGIÁT TERMEL**, mint... mint egy olajfinomító. A legjobb példám erre a következő. Képzeld el, hogy a testünk táplálékot vesz fel: húst, krumplit, kenyeret, zöldséget stb. No, és ez a táplálék adja a testet működtető energiát. Ha a test 1000 táplálékegységet kap ilyen módon, mondhatunk akár 1000 kalóriát vagy táplálékegységet, ez fölhasználható vagy **fizikai** síkon – ahogy a legtöbb országban történik, ahol fizikai munkára fordítják, és estére már az emberek fáradtak, nincs több energiájuk –, vagy – a civilizáció fejlődésével, civilizációnk fejlődésével – ha nem használják el nehéz fizikai munkára, akkor **tovább finomodik**. Fölfelé halad az energiaskálán, és átalakul **érzelmi** energiává. 1000 egységnyi fizikai energiára van ahhoz szükség, hogy létrejöjjön 100 egység érzelmi energia. Az érzelmi energia az, amivel érzünk. Az érzelmi energia az, ahogyan reagálunk. Ez az energia az energiánk: életerőnk, lelkesedésünk, izgalomunk, önbecsülésünk, életörömünk stb. Ha... ha az összes energiát nem használjuk fel az érzelmi szinten, **a test tovább finomítja**, mint egy olajfinomító. Képzeld el, hogy a fizikai szint nyersolaj! Igen. Nyersolaj. Hús és burgonya termeli ezt. A nyersolajat az olajfinomítóban finomítják. Finomított olaj lesz, olyan, amelyet a kocsinkban használnánk. Ha ott sem használjuk fel, akkor a finomító még tovább finomítja. Úgyhogy **szellemi** energia lesz belőle. Az... a szellemi energia az, amellyel gondolkodunk. Tudományosan ezt nem lehet bebizonyítani, hanem csak intuitíven, saját tapasztalataink alapján. Ez itt a benzinnel felel meg. Na és a finomított olajat tovább finomítják. De ahhoz 1000 egység nyersolaj kell, hogy 100 egység... egység finomított olajat kapjunk vagy 10 egység benzint. És ha a szellemi szinten sem ég el, akkor **tovább emelkedik**, és 1 egységnyi ún. **pszichikus** energia lesz belőle. Ezt gyakran nevezik **kreatív energiának** is. Ez valami még finomabb folyadéknak felel meg, egy nagyon-nagyon finom energiaformának. Mi történik itt? Nos, tudjuk, hogy ha nagyon-nagyon kifáradunk, sportolás közben vagy kerti munkát végzünk, vagy valami mást, estére holtfáradtak

vagyunk. Előfordult már, hogy estére úgy elfáradtunk, hogy már nincsen erőnk, nincsen kedvünk vitázni, nincsen kedvünk dönteni valamiről, nincs kedvünk semmihez hozzáfogni, úgy kimerültünk testileg, és minden energiánk elfogyott. Ennek az az oka, hogy fizikai szinten égettük el. De manapság a legtöbbfajta munka nem használja el az összes energiát testi szinten. Ezért az érzelmi szintre emelkedik. Amikor érzelmi energiánk van, ezt le akarjuk vezetni, és ezt a kapcsolatainkban tehetjük meg. Persze, máshol is, de általában a kapcsolatainkban tesszük. Megfigyelhető az az érdekes dolog, hogy a pozitív érzelmek, ha érzelmeink pozitívak: lelkesedés, öröm, boldogság, izgalom, akkor keveset égetünk el ebből az energiából. És az energia átalakul lelki energiává. Ha az értelmi világunk pozitív, ha pozitív tervekkel foglalkozunk, olyan tervekkel, amelyek igazán érdekes feladatot jelentenek, akkor továbbfejlesztjük ezt az energiát, amely ekkor tovább emelkedik, és pszichikus energia lesz belőle. Ez az alkotás energiája, ahol ötleteink születnek, és inspiráltak vagyunk, lelkesedünk, hajt bennünket valami és így tovább. Azonban az a legnagyobb probléma – és ez a lényeg –, hogy a legtöbben az összes energiát ezen a szinten használják el, az érzelmi szinten. Fizikai szinten nem, mert nem dolgoznak olyan keményen. De érzelmi szinten már mindet elégetik. Úgyhogy nagyon kevés energia marad az értelmi szintre, és szinte már semmi sem a lelki szintre. Ahogy már mondtuk: mi olyan lélek vagyunk, amelyhez test is tartozik, hogy hordozzon minket. Az, amik most vagyunk és amik leszünk, annak az eredménye, hogyan használjuk a pszichénket. Ha az összes energiánkat érzelmi szinten használjuk fel, negatív érzelmek: félelem, szorongás, stressz, feszültség, harag vagy hasonlóké révén, tehát ha minden elég az érzelmi szinten, akkor nem lesz semmink az energia magasabb rendű formáiból, amelyek nagyszerű élethez segíthetnek. Igen. Csodálatos élethez, hogy... hogy mindig csak boldogan ténykedjünk, kreatívan, megoldásokat keressünk, célokat tűzzünk ki, mindig higgyünk magunkban és így tovább.

Annak oka, hogy egy generációnak csupán 5 %-a teljesíti képességeit, az, hogy a legtöbbjüket teljesen lefoglalja, hogy kifejezésre juttassa negatív érzelmeit. Érzelmeit. És ez a lényeg. *A negatív érzelmek kifejezése – ez használja el energiánkat* alacsonyabb szinteken. Úgyhogy nem marad energiánk a magasabb szintekhez, hogy képességeinket megvalósíthassuk.

A pozitív lelki beállítódás lényeges a sikerhez. Minden velünk történő dolog 85 %-a is ettől függ. Sikerünk 85 %-ban teljesen attól függ, milyenek a lelki megnyilvánulásaink és a kapcsolataink. Az életben elérhető sikereink 85 %-át pozitív érzelmek segítik elő. Ha viszont az összes érzelmi energiánkat elégetjük ezen a szinten, a negatív érzelmek kifejezésében, ha negatív dolgokról beszélgetünk, negatív dolgokkal foglalkozunk, negatív dolgokon gondolkodunk, negatív dolgokat vitatunk meg, kritizálunk, elítélünk, panaszkodunk stb. Ha ezt csináljuk, akkor nem marad energiánk ahhoz, hogy ide jussunk. Márpedig itt található az élet legnagyobb örömeinek és sikereinek a szintje.

Mi lehet hát a megoldás? Úgy jutunk magas szintű energiához (boldogsághoz, belső békéhez, meleg kapcsolatokhoz, hosszú élethez), ha kiküszöböljük a negatív érzelmek kifejezésre juttatását. **Hagyjunk fel a negatív érzelmek kimutatásával!** Az egyik legfontosabb lecke, amit eddig megtanultam – tanulással eltöltött sok év, sok ezer óra alatt – az, hogy föl kell hagyni a negatív érzelmek kimutatásával. Ez a kezdete a személyiség fejlődésének. Igen.

Már elhangzott, amikor a felelősség lélektanáról beszéltünk, hogy a... hogy a negatív érzelmek kiiktatása szükségszerűség. Nemcsak ajánlatos. A negatív érzelmek kifejezésének a megállítása az 1. lépés, hogy végezzünk a negatív érzelmekkel. Ha nem fejezzük ki negatív érzelmeinket, ha nem vitatjuk meg negatív érzelmeinket, ha nem merülünk bele negatív beszélgetésekbe vagy gondolatokba, akkor ezek a negatív érzelmek megszűnnek. A koncentráció törvénye miatt. Ha **még rövid ideig sem foglalkozunk negatív dolgokkal**, elvesztik minden erejüket, és megszűnnek. Mindaz az energia, amit fölemésztett volna a negatív dolgokkal való foglalkozás, felhasználható marad produktív dolgokra. Tudjuk (és erről még szó lesz), hogy egyetlen dühkitörés, 5 percnyi szabadjára engedett düh felhasználhatja egy egész napi, teljes napi érzelmi energiánkat 5 perc alatt. Ezért aztán azok, akik mindig dühösek, csak ritkán alkotnak valami hasznosat.

Az 1. lépés: a negatív érzelmek kifejezésének a megszüntetése. Hogyan csináljuk? Felhasználunk néhány ismert törvényt.

Az 1. és a legfontosabb: a behelyettesítés törvénye. A behelyettesítés törvénye azt jelenti, hogy inkább valami mást mondunk. Ne feledjük, tudatunk nem vákuum! **Koncentrálunk önfegyelemmel, tudatunkat valami pozitív dolog felé fordítjuk.** És ha egy pozitív dolog felé fordítjuk, olyan, mintha másfelé világítanánk. Ha valami pozitív dologgal foglalkozunk, nem foglalkozhatunk ugyanakkor szorongásunk tárgyával. Azt is tudjuk, hogy ha hozzáfogunk valami konstruktív dologhoz, e cselekvés maga, mivel szellemi és testi közreműködésünk kell hozzá, elűzi a negatív érzelmet. Nem elfojtást javasolunk. Sokan megkérdeik: „El kell, el kell nyomni ezeket? Arról van szó, hogy a felszín alá kell nyomni őket?” Szó sincs róla. Okoljuk meg, miért ne fejezzük ki az ilyen érzelmeket! Sőt, mi több, hogy **egyáltalán ne is legyünk negatívak!**

**Miért ne fejezzük ki a negatív érzelmeinket?** Milyen indítékokat találunk?

Az egyik legegyszerűbb így hangzik: „**Én vagyok a felelős!**” Ha azt mondjuk: „Én vagyok a felelős!”, akkor nagyon-nagyon nehéz mást hibáztatni. Mint tudjuk, majdnem minden negatív érzelmünk abból származik, hogy valaki mást akarunk hibáztatni, ha várározásainknak nem felel meg valami. Ha azt mondjuk: „Én vagyok a felelős! Én vagyok a felelős! Én vagyok a felelős!”, ha újra és újra elismételjük ezt, egyre kevésbé leszünk negatívak, és egyre pozitívabbá válunk. Minél többször alkalmazzuk a behelyettesítés törvényét, „Igen, én vagyok a felelős!”, annál inkább gyengülnek negatív érzelmeink. És végül addig a pontig is eljuthatunk, hogy a negatív érzelmeknek csak jelentéktelen, minimális hatásuk lesz életünkben. Majdnem olyan ez, mintha lehetne 0 % negatív érzelmünk és 100 % negatív érzelmünk is. Márpedig az egészséges személyiségnek az az egyik jellemzője, hogy az ilyen személy, ilyen ember a skálának feltétlenül ezen a végén van. Mindnyájan itt vagyunk valahol, rajta a skálán, valamelyik irányba haladva. Föl kell tennünk magunknak a kérdést: „Beszélgetéseinknek, gondolatainknak hány %-a, másokkal való beszélgetésünknek hány %-a, gondolatainknak hány %-a negatív, negatív, destruktív és ócsárló? Hány %-uk pozitív, konstruktív, felemelő?” Igyekezzünk nem elfelejteni, hogy **minden számít!** És úgy semmiképp nem lehetséges személyiségünk fejlődése, nem lehetséges kiteljesedésünk, ha negatív érzelmeink megmaradnak. És **csakis úgy valósíthatjuk meg képességeinket, ha állandóan, folyamatosan igyekszünk csökkenteni magunkban a hajlamot a negatív érzelmek kifejezésére.**

Ez egy másik, rendkívül fontos törvényhez vezet bennünket. Ez a megszokás. Emlékszünk a törvényre? A megszokás törvénye azt állítja, hogy ha nem ér bennünket valamilyen külső hatás, változatlanul cselekszünk, viselkedünk a jövőben is. A negatív érzelmek kinyilvánítása szokás. A negatív érzelmek kinyilvánítása a fő oka annak, hogy képességeiket sokan nem valósítják meg. A negatív érzelmek szabadjára engedése az elsődleges oka annak, hogy sokan elbuknak. Miért? Azért, mert ez a kifejezés külső megnyilvánulása a lelküknek. A lelkiállapotuknak. Ha kifejezzük a negatív érzelmeket, olykor pedig elfojtjuk, elnyomjuk, magunkba zárjuk ezeket, **akár elnyomjuk a negatív érzelmeket, akár szabad folyást engedünk nekik, ugyanolyan a hatásuk!**

Mit is mondtunk a megnyilvánulás törvényéről? Ez a törvény kimondja, hogy ami bekerül a tudatba, az kifejezésre is jut. Ez azt jelenti, hogy *amit bejuttattunk a tudatalattinkba, (képek révén, szavakkal, olvasmányainkkal), kifejezésre jut környezetünkben oly módon, hogy megnyilvánul, és világunk részévé válik.*

De a megfordíthatóság törvényéről is beszéltünk már. Emlékezzünk, e törvény azt mondja ki, hogy amint az objektív állapot megteremti a szubjektívát, más szavakkal: a cél elérése azt az érzést kelti bennünk, hogy győztünk. És fordítva: ha győztesnek érezzük magunkat, könnyen elérjük a célt. A megfordíthatóság törvénye szerint: amit kifejezünk, az hat is ránk. Tehát bármit mondunk is, akár magunknak, akár másoknak, benyomásokat adunk a tudatalattinak. És világunk részeként mindez újra kifejezésre fog jutni. Remélem, megértették.

Töltöttem már vagy 1000 órát ennek a tanulmányozásával, hogy, hogy jól belejőjjek. Megfigyeltem az embereket szerte a világban, figyeltem a környezetemet, láttam a sok boldogtalan, küszködő, sikertelen embert, és próbáltam rájönni az okra. Végül aztán rájöttem, nem kevés fejtörés után, hogy mi a válasz. Az, hogy a legtöbb ember ideje javát azzal tölti, hogy kifejezi különféle negatív érzelmeit, negatív gondolatait, negatív nézeteit, negatív véleményét, negatív kritikáját, értékelését gyerekkorától fogva. Ez büntudathoz vezet. Az értéktelenség érzéséhez, alacsony önértékeléshez, félelemhez, hogy elbuknak, nem fogadják el őket, nem lesz meg valamijük, akadályoktól, betegségektől való félelemhez. A negatív érzelmek kinyilvánítása a kulcs ahhoz, hogy megértsük a sikert és a kudarcot. Mikor azt mondjuk, ahogy már eddig sokszor elmondtuk, hogy mennyire fontos a pozitív belső magatartás, akkor előfordul, hogy egyesek a hallgatóságból azt mondják: „Á, ez csak pozitív gondolkodás. Maga csak a pozitív gondolkodásról beszél.” Válaszom: „Igen, de **a pozitív gondolkodás egyenlő a lelki egészséggel.** A negatív gondolkodás egyenlő a lelki betegséggel.”

Amikor arról volt szó, hogy **sikerre kell átprogramoznunk pszichénket,** és az agy szoftverjéről beszéltünk, mondtuk, hogy mennyire fontos egy kontrollcsoport. Ez a csoport azokból áll, akikkel érintkezünk. Ha olyanokkal érintkezünk, akik többnyire negatív érzelmeket mutatnak ki, az ugyanaz, mintha olyanokkal érintkeznénk, akiknek valami fertőző betegségük van. És épp ilyen fertőző betegség a sikertelenség, a kudarc az életben. A 95 %-át mindannak, amit mondunk, teszünk és gondolunk, külső hatások határozzák meg. Környezetünk szuggeszciójának az ereje. De **választhatunk.** Tudjuk, hogy megvan bennünk a képesség arra, hogy valami nagyot, csodálatosat tegyünk az életünkkel. Tudjuk, hogy sokkal többre vagyunk képesek annál, mint amit eddig tettünk. Tudjuk, hogy képesek vagyunk többet keresni, boldogabban élni, többet elérni, több lelki



nyugalomhoz és megelégedettséghez jutni, mint azelőtt. Ha ezt még nem tudják a tanfolyam jelenlegi szakaszában, akkor bizonyára nem jól magyaráztam el.

Szóval a siker kulcsa ez: az **életünket a pozitív és negatív szempontjából kell értékelni**. Úgy kell értékelni, hogy figyelembe vesszünk minden tényezőt. És *gondosan tekintetbe veszünk minden olyan hatást, amelyet szuggesztív környezetünkbe engedünk*. Figyelembe kell venni, hogy kikkel érintkezünk. Figyelembe kell venni, milyen tévéműsorokat nézünk. A televízióban egy átlagos néző 3-4-5 gyilkosságot, nemi erőszakot, ilyesmit lát minden áldott este a tévében. Egy átlagember nem kevesebb, mint 20 ezer gyilkosságot lát a televízióban, amire felnőtté válik. Mivel kora gyerekkorától nézi a tévét. Ez vajon nem hat az életünkre? Vajon nem hat a viselkedésünkre? És vajon nem hat a sikerünkre?

A megfelelés törvénye azt állítja, hogy minden emberben van bent egy lelki program vagy lelki ekvivalens. És a külvilágunkban minden egészen pontosan meg... megfelel, teljes harmóniában lesz ezzel a lelki programmal. Ha meg akarjuk változtatni külső valóságunkat, hogy valami pozitív, valami csodálatos, valami boldog, izgalmas legyen, az 1. lépés az, hogy **felszámoljuk a negatív hatásokat**. Felhagyunk a negatív érzelmek kifejezésével, távol maradunk a negatív emberektől, hátat fordítunk a negatív könyveknek, negatív magazinoknak és tévéműsoroknak, és **kizárólag arra összpontosítunk, hogy milyen emberek akarunk lenni**. Mit akarunk elérni? Ez az 1. lépés a lelki egészség, a testi egészség, a siker és a boldogság útján az életben.

**„Az élet egyik legszebb jutalma az, hogy aki őszintén próbál másoknak segíteni, az saját magának is segít.”** Ralf Waldo Emerson

## A stressz és a feszültség kiiktatása

(40:34)

Nem győztük eleget mondani, hogy a sikeres ember általában optimista, pozitív, boldog, vidám, kifelé forduló személyiség. Arról is volt szó, hogy személyiségünk jelentős részben tanulás eredménye. A legtöbb szokásunk, értékünk, attitűdünk, igényünk, a magatartásunk, a személyiségünk, a tudományaink úgy alakultak ki, hogy a bevitt ismeret, ismétlés, szelektív észlelés, tanulási folyamat – a végén létrejött jellemünk. Azt is kifejtettük, hogy **mindent, amink van ma** – konkrét és nem konkrét dolgokat egyaránt –, **mi vonzottunk magunkhoz a személyiségünk révén**. Többet is vonzhatunk, mert személyiségünket megváltoztathatjuk. Az előző előadásban elhangzott, hogy a negatív érzelmek jelentik a fő akadályt, amely köztünk és a boldogság, az egészség és a sikeres élet között áll.

Most azokról a feltételekről szeretnék beszélni, amelyek arra hajlamosítanak, hogy... hogy negatívak legyünk. Tudjuk, hogy a stresszre, a feszültségre, a negatív érzelmekre érvényes az ok és okozat törvénye. Életünkben minden egyes hatásnak megvan a maga oka. Ha feszültek vagyunk, ha stressz kínoz, ha negatív érzelmeink vannak, ennek úgy, mint egy betegségnek, **van valami rejtett oka**, amelyet meg lehet keresni. Ebben az előadásban megmutatom, hogyan lehetünk önmagunk pszichoterapeutája. Ismertetek 6 receptet az önismerethez, önmagunk megértéséhez. Fejlesztéséhez. Hogyha boldogtalannak érezzük magunkat, stressz gyötör vagy félünk, szorongunk, vagy... szóval, ha nem vagyunk vidámak, pozitívak, boldogok. Amikor így érzünk, alkalmazzuk ezt a 6 fogást! Gondosan értékeljük magunkat, és önmagunk pszichoterapeutája leszünk. Az esetek 95-99 %-ában pontosan azonosítani tudjuk, hogy mi kínoz, és megszüntetjük. Menjünk most a táblához! Mint mondtam, véleményem szerint – mely hosszú évek után alakult ki – úgy vélem, hogy 6 fő oka van annak, ha stressz, feszültség kínoz, szorongunk, és negatív érzelmek rabjai vagyunk. A negatív érzelmek pusztán a külső megnyilvánulásai egy belső állapotnak. Ha kijavítjuk a belső állapotot, a külső megnyilvánulást is kijavíthatjuk.

A legelső, a negativitás legelső pontja, véleményem szerint, a listavezető, amely a slágerlista élén áll: *nincs célja, értelme az életünknek*. Ha nem találunk célt, értelmet. Igen. Minden tanulmányból, amelyet olvastam, világosan látszott, hogy az ember csakis akkor lehet boldog, ha van valami célja. Éreznünk kell, hogy az életnek van értelme. Éreznünk kell, hogy van oka annak, hogy élünk. Érezni kell, hogy egy bizonyos irányba haladunk. Aki nem lát célt, értelmet, az azt sem tudja, merre tart. És mint már mondtam, az emberi... az emberi természettel kapcsolatos egyik legfontosabb megfigyelés az, hogy mindnyájan célokat keresünk. És csak akkor vagyunk boldogok, ha fokozatosan valami fontos dolog irányába haladunk. Earl Naytingel (ör nájtingél) szerint a boldogság egy megfelelő ideál vagy cél fokozatos megvalósítása az életben. Ha nem rendelkezünk megfelelő ideállal vagy céllal, sodródni kezdünk, körbe-körbe haladunk, és boldogtalanság tölt el. Aki semmiben nem lát értelmet, célt, annak nincsenek tervei.

Sokszor volt már arról szó, milyen fontos, hogy legyenek céljaink. Milyen fontos, hogy írjuk le őket. Milyen fontos, hogy gondolkozzunk róluk, hogy minden áldott nap

foglalkozunk velük. Ugyanis *a céljaink adnak értelmet, jelentőséget, erőt, lelkesedést, energiát az életünknek.* Ha egyszerű próbát akarunk tenni, gondoljunk arra, amikor a legjobb volt a közérzetünk! Mostanában vagy régebben. És kivétel nélkül úgy találjuk, hogy olyankor valami fontos cél felé haladtunk. Úgy is megvizsgálhatjuk ezt, ha olyanokat veszünk szemügyre, akik boldogtalanok. Egy jó barátom egyszerű módszert alkalmaz. Ha elmegy hozzá valaki, és panaszkodik, hogy boldogtalan, megkérdezi tőle: „Mik a céljai az életben? Mit akar csinálni 1, 2, 3 év múlva?” Tudják, mit figyelt meg? Az esetek 80-90 %-ában a boldogtalan embereknek nincs céljuk. Ez persze fordítva is igaz. Az esetek 80-90 %-ában a boldog embereknek jól meghatározott céljaik vannak. Már sokat beszéltünk erről. Tűzzünk ki célokat! Írjuk le őket! Készítsünk terveket elérésükhöz! És fokozatosan haladjunk feléjük! Még egy kis cél is helyrehoz bennünket, erőt ad, és gyorsabban pozitívvá és lelkesé varázsol, mint bármi más a világon. Victor Franklin azt tapasztalta logoterápiai munkájában, hogy azok, akiknek van valami életcéljuk, olykor 10-20-30 évvel is tovább élnek, mint azok, akiknek nincs. Az átlagos várható élettartama azoknak az amerikaiaknak, akik nyugdíjba mennek, és nincs céljuk: 14 hónap. Érdekes. 14 hónap. Míg azok, akiknek van céljuk, 25-30 évig is élhetnek még.

A 2-es pont, a 2. ok vagy feltétel, amely hajlamosít a stresszre és a feszültségre, az ún. *befejezetlen cselekvés.* Az a befejezetlen cselekvés, ha valami megkezdett cselekvést vagy viselkedést nem fejezünk be, vagy pedig csak részben fejezünk be. Ha elkezdünk egy munkát, és nem fejezzük be. Ha elkezdünk valamit, vagy elkezdjük leírni céljainkat, és félbehagyjuk. Van az emberi lélekben valami, amit **befejezési kényszernek** nevezünk. E miatt a kényszer miatt igen kényelmetlenül érezzük magunkat, ha félbehagyunk egy munkát. Valójában a befejezési kényszer általában a hasznunkra válik. Főleg, ha van egy fontossági sorrend, és az, amin dolgozunk, fontosnak és hasznosnak tekinthető. Nagy problémát jelent egyébként, ha nem állítunk fel fontossági sorrendet. Ha nem határozzuk meg a céljainkat és sorrendjüket, akkor könnyen lehet, hogy olyasmit csinálunk, ami nem fontos a számunkra, de mégis stresszt érzünk, ha *függőben hagyjuk.* Az is okozhat stresszt, ha *halogatjuk* a tennivalókat. Ismerjük a közmondást: „Amit ma megtehetsz, ne halaszd holnapra!” A halogatás a stressz jelentős forrása. Elhalasztunk egy munkát, egyre halogatjuk, stresszállapotba kerülünk, mert hajt a befejezési kényszer. De a halogatás kényszere visszatart. Minden befejezett cselekedet az önbecsülés és motiváció fontos forrása. Valahányszor csak elvégzünk valamilyen cselekedetet (legyen az mosogatás, főzés, takarítás, fűnyírás, egy fontos javaslat kidolgozása, diplomaszerezés, esküvő vagy egy sikeres üzlet kiépítése), **valahányszor elvégzünk egy cselekedetet, nő az önbecsülésünk, mert úgy érezzük, hogy győztünk.** Mindig győztesnek érezzük magunkat, amikor elvégzünk valamit, aminek kezdete és vége van. Ezt az érzést úgy hívják: megérdemelt siker. A teljesítés érzése. Fantasztikus érzés. Valahányszor viszont elkezdünk egy cselekedetet és félbehagyjuk, éppolyan, mintha nem fejeznénk be egy versenyfutást, és úgy éreznénk, hogy veszítettünk. Ezért a szabály: tegyük meg most, tegyük meg most, tegyük meg most! Ne hagyjuk abba! Folytassuk! Végezzük el, fejezzük be, amit elkezdtünk!

Térjünk most rá a befejezetlen cselekedet egy speciális esetére, amelyet a pszichológusok befejezetlen ügynek hívnak. A befejezetlen ügyek a stressz lényeges forrásai. Maguknak is, nekem is. És igen gyakori eset. Befejezetlen ügy akkor fordul elő, ha miután kapcsolatba kerültünk valakivel vagy valakikkel, ez a kapcsolat véget ért, olykor kellemetlen módon, de még nem egészen zárult le. A befejezetlen ügyek 2 leggyakoribb

példája: a romantikus kapcsolat, amely véget ér, de még nem zárul le, a pályánkon pedig az, mikor elvesztünk egy állást, kirúgnak valahonnan, vagy mi mondunk fel, de magunkban még nem mondtunk le róla. Ami az 1.-t illeti, a romantikus kapcsolatot, 3 dolgot kell olyankor tenni, ha véget ért egy ilyen kapcsolat, de még nem zárult le. Először is, ne feledjük, **soha senkinek nem lehet hatása az érzelmeinkre! Csak akkor, ha valamit még mindig akarunk tőle.** Más szóval: ha semmit sem akarunk valakitől, nem akarjuk a szerelmét, tiszteletét, pénzét vagy valami mást, akkor nem lehet befolyása ránk. Mihelyt elérjük, hogy semmit sem akarunk valakitől, az érzelmi komponens megszakad, és szabadok leszünk. Egy véget ért házassággal vagy kapcsolattal sikeresen foglalkozni nagyon egyszerű. Ezt gyorsan elintézhjük. 3 lépés.

Az 1.-t úgy hívják: **a levél megírása.** Sok ezren fogadták már meg a tanácsot, és ma ezt országszerte tanítják. 3 dolgot írunk meg levélben a szóban forgó személynek.

Az 1., hogy azt írjuk: „Elfogadom a 100 %-os felelősséget kapcsolatunkért és mindazért, ami benne történt.” Felelősök vagyunk. Felnőttként elvállaljuk a felelősséget. Vállaltuk a kapcsolatot, tartott egy ideig a kapcsolat vagy állás, vagy bármi, amiről szó van. De szorítkozzunk most a kapcsolatokra!

2.: 100 %-ig megbocsátunk a másiknak. Mindenért, amivel megbántott. „Minden olyan szót, tettet megbocsátok, amivel megbántottál.”

A 3.: a jókívánság. Kívánjunk neki minden jót! És aztán adjuk föl a levelet! Adjuk föl a levelet megcímezve, fölbélyegezve! És mihelyt föladjuk a levelet, megváltozik az életünk.

Ha ismerünk valakit, aki épp egy kapcsolat lezárásánál tart vagy a szakításnál, csináltassuk meg vele ezt! Küldessük el a levelet, és mihelyt a levél behullik a levélszekrénybe, megváltozik az illető élete. Mintha egy óriási kő gördülne le a szívről. Van egy jó barátom, egy asszony, akit kirúgtak az állásából, egy nagy pénzintézetből. Be akarta perelni a céget. 18 havi fizetést akart, végkielégítést. Meg akarta mutatni nekik stb., stb. Nagyon dühös volt, és én megkérdeztem tőle: „Milyen az esélyed a győzelemre?” Azt mondta: „Talán 60 %.” Megkérdeztem: „Mennyi ideig tart?” A válasz: „Legalább 1,5-2 évig.” Azt kérdeztem: „Milyen lelkiállapotban leszel az alatt az idő alatt? És lesz másik állásod?” Mire ő: „Nem kereshetek másik állást, mert az rontaná a helyzetemet.” Azt mondtam: „Hagyd ezt az egészséget! Fordíts hátat nekik! Kezdd bele valami másba! Ezt nem érdemes folytatni.” Megfogadta a tanácsomat. 3 hónapon belül jobb állást szerzett. Magasabb fizetéssel. Írt nekem egy lapot. Azt írta: ennél jobb tanácsot még sose kapott. Úgyhogy, ha olyan helyzetben vagyunk, hogy van valami befejezetlen ügyünk, a megoldás: zárjuk le! Szabaduljunk meg tőle, vessünk véget neki! Helyes?

A 3. ok, a 3. tényező, a 3. forrás, amely miatt óriási stressz hárul ránk: a félelem a kudarcból. Régi ismerősünk a kudarcból való félelem. A kudarcból való félelem feltételes reakció, gyerekkorunkra nyúlik vissza. Szüleink azt mondogatták: „Ne, ne, hagyd abba! Gyere onnan!” Megbüntettek. Megbüntettek, ha új, másfajta dolgot próbáltunk ki. Ez újra felbukkan felnőttkorban mint **félelem a próbálkozástól.** Minden **új dologtól.** Ez mélyen ülő félelem, amely megfekszi gyomrunkat, valahányszor komolyabb **változást** tervezünk.

A kudarcból való félelem egyszerűen kezelhető. 2-féle módon.

Az 1. egy Mark Twaintól származó szép idézet, amely szerint: „Tegyük meg, amitől félünk, és a félelem szertefoszlik!” **Tegyük meg, amitől félünk**, és a félelem szertefoszlik! Ezt nevezik szisztematikus deszenzibilizálásnak. Ha félünk valamit megtenni, vágjunk csak bele! És aztán nem gondolunk már többet rá. Ha félünk, mondjuk, közönség előtt szónoklatot tartani, árulni vagy bármi mást csinálni, tegyük meg azt, amitől félünk! Újra meg újra, amíg el nem jutunk oda, hogy már fel sem vesszük. Sok ezren, sőt millióian, akik régebben rettegtek a nyilvános szerepléstől, rávették magukat, hogy kicsoportok előtt elkezdjék, nagyobb csoportok előtt folytatták. Végül eljutottak odáig, hogy már nem félnek megtenni, amit régen nem mertek, és ami megbénította őket, már egyáltalán nincs terhükre. Tegyük meg, amitől félünk! Nézzünk szembe vele! Győzzük le! Foglalkozzunk vele! Ne feledjük, hogy a félelem pusztán egyfajta negatív lelki szokás, amelyet megszüntethetünk, ha szembenézünk vele, és újra meg újra cselekszünk, amíg el nem tűnik.

A másik dolog, ami hasznos lehet, egy egyszerű állítás, amely felhasználható a kudarctól való félelem megszüntetésére. Valahányszor az ijesztő szituációra gondolunk, amikor érezzük a testi megnyilvánulást, a szorongást, a stresszt, a szapora szívdobogást, valahányszor az ijesztő helyzetre gondolunk, mondjuk újra és újra magunknak, erőteljesen: „Képes vagyok! Képes vagyok! **Képes vagyok rá!** Képes vagyok rá! Képes vagyok rá!” És ha másvalakivel találkozunk, aki, aki félelmekkel, szorongással küzd, vagy családtag, vagy egy barát, neki is mondjuk ezt: „Képes vagy rá! Képes vagy rá! Képes vagy rá!” Már mindegyikünket bátorítottak valamire, ami, ami nagyon fontos volt az életünkben, mert valaki hitt abban, hogy meg tudjuk tenni. Mondjuk tehát: „Képes vagyok rá!” És mindenkit bátorítsunk, akiről tudjuk, hogy van egy célja. Mondjuk neki: „Képes vagy rá! Képes vagyok rá! Képes vagy rá!” Amikor ezt a feszültséget érezzük, különös dolgot tapasztalunk. Mikor azt mondjuk: „Igen, igen, igen! Képes vagyok rá! Képes vagyok rá!” Vagy: „Azt hiszem, képes vagyok rá, tudom, hogy igen!” Ha ismétljük, azt tapasztaljuk, hogy ez az üzenet, érzelmi töltéssel, amely a tudatosból a tudatalattiba jut, lecsap arra az üzenetre, hogy „Nem vagyok rá képes. Nem vagyok rá képes.”, és akkor, és akkor elúzi. Minél több érzelmet viszünk abba, hogy: „Képes vagyok rá! Képes vagyok rá! Képes vagyok rá!”, annál gyengébbé válik ez a „Nem megy. Nem megy.” Végül pedig az erősebb érzelem, emlékezzünk az érzelem törvényére, az erősebb érzelem győz, és kiszorítja a gyengébb érzelmet.

Ez elvezet ahhoz, ami a stressz és a feszültség 4. oka az életben. Úgy tartják, hogy ez az egyik legrosszabb, legkellemetlenebb félelem: az elutasítástól való félelem. Ez a félelem kora gyermekkorban kezdődik. Mint tudjuk, amikor az újszülött világra jön, még nem fél semmitől. Az újszülöttnak mindig igen sok szeretetre van szüksége. Érintésre, helyeslésre és arra, hogy a szülei feltétel nélkül fogadják el. A szülők azonban úgy próbálják irányítani gyerekeiket, hogy sokat kritizálnak, és szeretetüket feltételekhez kötik, hogy a gyerekek megtegyék, amit elvárnak tőlük. Azt a gyereket, aki csak feltételekkel kap szeretetet, ahogy már említettük, az a gyerek, aki így nő fel, akinek a szülei azt mondják: „Ajánlom, hogy megtegyed! Ha nem teszed meg, pórul jársz!” Vagy ha a gyerek hibázik, vagy leejt valamit, vagy későn ér haza, vagy eltör valamit, azt a gyereket a szülők nem szeretik többé. Szívük mélyén a szülők persze továbbra is szerethetik. A gyerek mégis úgy érzi, hogy a szülei többé már nem szeretik. Mert hidegen beszélnek hozzá, szigorúan megbüntetik, beküldik a hálószobájába. Ha fegyelmeznem kell valamelyik gyermekünket, mostanában azt csináljuk velük, hogy a sarokba állítjuk őket. A gyerekek utálnak a

sarokban állni. A gyermekeink 7, 5 és Michael (májkl) 1, illetve David 1 éves. Még kicsi, hogy a sarokba álljon. Ilyenkor azt csinálom, hogy így szólok: „Nagyon szeretlek, de most 10 percig a sarokban kell állnod.” Vagy: „Nagyon szeretlek, de most nem kapsz desszertet, úgy kell lefeküdnöd.” Mindig elmondom, hogy szeretem őket. A szeretetem *feltétel nélküli. De amit tettek, a viselkedésük elfogadhatatlan.* Ezért sarokba állítom őket. De még ott is tudják, hogy szeretem őket. És ezt ki is mondják. Az mondják: „Tudom, hogy azért szeretsz – miközben még a sarokban állnak –, de mégis itt kell maradnom a sarokban.”

A feltételekhez kötött szeretet félelmet hoz létre. Az ilyen **félelem** felnőttkorban az „A” viselkedéstípushoz vezet. Érdekes módon a nők és a férfiak e félelmet különbözőképpen nyilvánítják ki. A **férfiak** általában „A” típusú viselkedésben fejezik ki. A **nők** ezzel szemben az elutasítástól való félelmet, ezt a feltételes szeretetet 4-féleképpen nyilvánítják ki. 1: a **depresszió**, a másik: a **visszahúzóadás**, a 3.: a **pszichoszomatikus tünetek**: fejfájás, feszültség, a 4.: a **túlérzékenység**. A túlérzékenység ez esetben azt jelenti, hogy nagyon sokat foglalkoznak mások véleményével. Viselkedésüket és cselekedeteiket úgy módosítják, hogy mindig azt mérlegelik: mások mit gondolhatnak vagy mit mondhatnak róluk. A férfiak is hasonlóak, de ők arra hajlamosak, hogy ezt a... ezt a feltételes szeretetet, ezt a félelmet, a szeretet hiányát „A” viselkedési típusban mutassák ki. Ami **agresszív reakció az életre**. És igen egészségtelen. A férfiaknak mintegy 60 %-a „A” típusú. A nőknek csak 10 %-a. Ahogy mind több nő kerül olyan állásba, ahol versenyszellem uralkodik, egyre több és több válik „A” típusúvá. Ma már ez a vezető halálok. Dr. Gere Scuper szerint: „Senki nem hal meg szívbetegségben 70 éves kor előtt, akinek a viselkedése nem „A” típusú.” A szívbetegségekkel kapcsolatos legtöbb kutatás már nem szorítkozik a koleszterinszint vizsgálatára, a táplálkozásra. Előtérbe került a stressz és az „A” viselkedéstípus tanulmányozása. Az „A” viselkedéstípus olyan kifejezés, amelyet 2 kardiológus talált ki. Akik megfigyelték, hogy legtöbb betegüknek meghatározott pszichológiai arculata volt. Úgy viselkedtek, sétáltak, beszélgettek, ami szerintük igen jellemző volt minden egyes szívbetegre. Mindjárt beszélni fogunk az ellenkezőjéről: a „B” típusról.

Az „A” viselkedés végzetes. Nem véletlen, hogy akik valódi „A” típusúak, a férfinépeségnek körülbelül 10-20 %-a, 55 éves korukra általában meghalnak. Ijesztő. Manapság Amerikában és Kanadában a vagyoni 80 %-a (80 %-a!) olyan asszonyok kezében van, akiknek a férje már fiatalon meghalt pénzszerzés közben. A Forst magazin egy tanulmányában 2 jól ismert kutató azt állította, hogy a legtöbb ilyen asszony a férje által keresett összes pénzt elkölte, mielőtt még meghal. És nagyon keveset hagy a családjára. Rendkívül érdekes dolog. A férfi egész életében dolgozik, kiég, elviszi egy korai szívroham, az özvegy elkölte a pénzt. Mire aztán az asszony is meghal, semmi nem marad. Jusson az eszünkbe, amikor azért fáradozunk, hogy összegyűjtsünk egy vagyont!

Melyek tehát az „A” viselkedéstípus fő jellegzetességei?

Az 1. jellegzetesség az, amit úgy neveznek: **a sietség betegsége**. Az „A” viselkedéstípusú személy **mindig siet**. Mindig gyorsan megy. Nem bír megállni. Ég a türelmetlenségtől. Mindig van elintéznivalója. Képtelen lassítani. Sose lazít. A sietség betegségében szenved. Mást sem tesz, csak rohan, rohan, rohan, rohan.

Másodszor: **mindig bizonytalannak érzi a helyzetét**. Igen, bizonytalannak. És ez újra összefügg a gyermekkorral. Olyan emberek, akik bármennyit teljesítenek is,

képtelenek lazítani. Akármennyi előléptetést kapnak, vagy pénzt keresnek, sosem érzik úgy, hogy elég jók. Sosem volt részük a feltétel nélküli szeretetben, ezért mindig azt keresik.

*Honnan származik a feltétel nélküli szeretet? Majdnem mindig az apától. Az apa a meghatározó figura. És legtöbbünknek – különböző okokból – olyan apánk volt, aki nem adta meg nekünk a kívánt feltétel nélküli szeretetet. Gyakran azon kapjuk magunkat, hogy arra törekszünk – még a szüleink halála után is arra törekszünk –, hogy kivívjuk helyeslésüket. Sikereinkkel. Újabb sikerekkel. Újabb sikerekkel.*

Íme az „A” típus viselkedésére egy másik példa: az, hogy **mindig a teljesítményt hajszolja**. Mi is teljesítményközpontúak vagyunk, de az ő ambícióik egy meg nem határozott, magas szintre irányulnak. És ez a lényeg. Egy meg nem határozott, magas szintre. Mit jelent ez? Azt jelenti, hogy bármilyen jól dolgozunk is, sose vagyunk elégedettek, mert a szint nincs meghatározva. Nem mondtuk ki, hogy ha elérünk egy bizonyos szintet, elégedettek leszünk. Állandóan újra és újra próbálkozunk, és valahányszor elérünk valami célt, följebb emeljük a lécet. Aztán még följebb, mind tovább emeljük. Tovább emeljük a lécet, és kínlódunk, úgy, mintha a kvótánk állandóan nőne, valahányszor csak elérünk egy célt. Úgyhogy a kvóta csak nő, nő, nő és nő.

Az „A” típusú viselkedés 4. jellemzője: a **versenyszellem**. Versenyszellem, amely a környezetünkben szinte mindenkire kiterjed. Érdekes módon (átjövök ide, amíg letörlik a táblát) a versenyszellemmel kapcsolatban azt találjuk, hogy létezik a megkülönböztetésnek egyfajta hiánya a versenyszellemben. Egy „A” viselkedéstípusú személy, aki „A” típusú, mindenkivel mindenért vetélkedik. Képtelen fontossági sorrendet felállítani, hogy azt mondja: „Ez fontos terület. Itt ki kell tennem magamért. Ez viszont nem különösebben fontos.” Harcolnak a parkolóhelyért, vetélkednek az autópályákon. Vetélkednek egy helyért a liftben, egy jó helyért az étteremben. Vetélkednek azért, hogy egy gazdag ügyfelet, vagy hogy egy jó állást szerezzenek. Képtelenek különbséget tenni aközött, ami igazán fontos számukra karrierjük sikere érdekében, és aközött, ami viszont lényegtelen, mert se nem oszt, se nem szoroz. Ügyeljünk erre a versenyszellemlre! Ne hasonlítgassuk állandóan össze magunkat ilyen-olyan módon más személyekkel! Valahol azt olvastam: „Ne hasonlítsd magad másokhoz, mert mindig találsz magadnál különbeket, és akkor alsóbbrendűnek érzed magad; vagy hitványabbakat, akkor meg felsőbbrendűnek!” Az „A” típus állandóan összehasonlítja magát másokkal. Különösen olyanokkal, akik az ő szintjén állnak. Sajnos, hajlamosak arra, hogy az alattuk állókra rátapossanak. Hajlamosak arra, hogy gondolataikat az dominálja, mi lehet a főnökük véleménye. Mert az „A” típus főnöke átveszi a szülő szerepét, amint a gyermekből felnőtt lesz. Amint a családból a munkahelyre kerül, már nem a szülők helyeslését próbálja kivívni, hanem a munkahelyi főnökét. Ezért aggódva lesi a főnök véleményét.

Tehát az 5. pont: az **agresszió**. Az „A” típus agresszív. És ezzel együtt: ellenséges. Az „A” típus sokszor dühös. Az „A” típus azért dühös, mert ez is visszanyúlik a kisgyerekkorba, ahol az „A” típus sosem kapott annyi szeretetet, amennyit igényelt, ezért dühös volt, és még felnőttként is dühös.

Az „A” típus 6. jellemzője az, hogy az „A” típus **tárgyorientált**. És nem személyorientált. Tárgyorientált, főleg a mennyiségek tekintetében. Az „A” típust főleg a pénz érdekli. A kocsi, a háza, a státusa, a publikációi, a termelési adatok, a bevétel stb. És nem különösebben személyorientált. Elmondhatjuk, hogy az „A” típusú személy számára

3-féle ember létezik: olyanok, akik segíthetnek neki, igen. Az ilyenekkel mindig nagyon-nagyon óvatosan bánik. Olyanok, akik nem segíthetnek neki, ezekre rátapos. Goromba velük és nagyképű. Végül azok, akik közömbösek. Ezekre bizony ügyet sem vet. És érdekes, hogy van még egy kategória, azok, akik veszélyesek, vagy konkurenciát jelenthetnek neki. Ezeket az embereket az „A” típus Machiavelli-féle ördögi praktikával próbálja tönkretenni, elsöpörni. Ez magyaráz sok Machiavellihez méltó módszert a vállalatoknál.

7-edszer: az „A” típus **sohasem pihen**. Az „A” típus úgy érzi, folytan taposómalomban van. És ha lelassít – ez főleg a férfiakra jellemző –, utoléri. Még a hétvégeken is dolgozik, az ünnepeken is dolgozik, még a repülőn ülve is. Egyre csak dolgozik. Sohasem hagyja abba, mert fél, hogy akkor valaki megelőzi.

Mi történik az „A” típusal? Kutatásaink során 2 dolgra jöttünk rá. Az „A” típus többnyire fiatalon hal meg. Erről már volt szó. Gyakran boldogtalanok, az az érzésük, hogy mindenki ellenük van, sokszor úgy érzik, hogy külső körülmények irányítják őket. Ilyen az „A” típus karrierje. Ez az idő, ez pedig a pénz. Mindaz a pénz, pozíció, hatalom, amit megszereznek. És ez az időtartam. Az „A” típusú ember karrierje többnyire ilyen. Kezdetben sokszor igen gyorsan emelkedik. Bizonyos társaságok nagyon kedvelik őket, sőt csak ilyet, csak „A” típusút vesznek föl. De egy bizonyos ponton elkezdnek kiégni. Lelapul a görbe, és ennek megvan az oka. A vállalat vezetői, akik tudják, mi történik, nem akarják, hogy még magasabbra jussanak. És az alattuk álló személyek, akikre rátapostak, nem támogatják őket.

A „B” típus egészen más. A „B” típus karrierje inkább ilyen. Ez a „B”, ez pedig az „A”. A „B” típus karrierje lassabban emelkedik, de állandó, folyamatos. És ez a lényeg. A „B” típus a teljesítményre összpontosít. A siker titka a teljesítmény a munka világában.

Az „A” típus a politikára koncentrál. De a politizálás csak addig jó, amíg a politikai struktúra meg nem változik, de mindig változik.

Ha felismerjük, hogy az „A” típushoz tartozunk, hogyan szakíthatunk az „A” típusal? **Hogyan válhatunk „B” típusúak?** Egy nyugodtabb, nagy teljesítményű, kreatívabb, inkább személyorientált emberré. Nagyon egyszerű.

Az 1. lépés: **elismerjük, hogy „A” típusúak vagyunk**. Ismerjük el! A legtöbb nem ismerik el, hogy odatartoznak. Ha elismerjük, hogy odatartozunk:

A 2-es pont, egyesek szerint én is „A” típusú vagyok, és már nem sok időm van. **Határozzuk el, hogy megváltozunk!** Határozzuk el, hogy megváltozunk! Miután elhatároztuk, hogy megváltozunk, hallgassuk meg az állításokat, amit cégünk ad kazettán! Hallgassuk meg magnón, naponta 2-szer! Ha naponta 2-szer meghallgatjuk az állításokat, többé nem leszünk „A” típusú emberek. Nem leszünk „A” típusúak. Az „A” típusból lassanként eltávolodunk a „B” típus felé.

És még valami. Mi a különbség az „A” típus és a munka megszállottjai között? XY a munka megszállottja, XY „A” típusú. Nagyon-nagyon egyszerű. A munka megszállottja nagyon különbözik az „A” típusától. Sőt, mintha ellentétesek lennének. Honnan lehet tudni? Külsőleg van hasonlóság. Ugyanolyan intenzíven dolgoznak. És a különbség egyszerűen ez: **a munka megszállottjának saját értékrendje van. Saját céljai felé halad. És így önálló. Az „A” típusú külső tényezők irányítják**. Úgy érzi, hogy... hogy napi



munkarendjét mások állapítják meg, nem ő. **A munka megszállottja meg tud pihenni.** Ez a döntő. A munka megszállottja meg tud pihenni. **Az „A” típus ezzel szemben képtelen.** Ha megkérdezzük a munka megszállottját, mi a legfontosabb dolog az életében, majdnem biztos, hogy ezt fogja válaszolni: „A családom, a személyes kapcsolataim.” Ha egy „A” típusút kérdezzük meg, az ő válaszuk: „A munkám, a karrierem.” Így lehet a 2-t megkülönböztetni. A döntő viselkedésmód (csak a viselkedés alapján dönthetünk), hogy képesek-e pihenni és időt tölteni a családjukkal, barátokkal, utazgatni stb.

Na jó, jöjjön akkor most az 5. fő tényező, amely hajlamossá tesz a stresszre és a negatív érzelmekre, pszichoszomatikus betegségekre, korai halálra. Az 5. tényező: a *tagadás*. A tagadás, mindig a valóság tagadása. Érdekes módon Peter Ustmenszkij azt írta erről valamikor az egyik könyvében, hogy az emberi szervezetet az jellemzi, hogy hazug szervezet, mert, mert hajlamosak vagyunk arra, hogy áltassuk magunkat, becsapjuk magunkat. És ennek az egyik módja, hogy *tagadjuk a valóságot*. Nem nézünk szembe a valósággal. Úgy teszünk, mintha az élet nem olyan lenne, mint amilyen. És különösen ódzkodunk a kellemetlen igazságoktól. Ezt érdemes leírni: *Elutasítunk minden kellemetlen igazságot*. A legkellemetlenebb igazságok közé tartoznak azok, amelyek képességeinkkel kapcsolatosak. A személyiségünkkel, magánéletünkkel és a munkánkkal. Az, aki nem sokat nyújt a munkájában, és nem is szereti a munkáját, gyakran tagadja ezt. Úgy tesz, mintha nem volna igaz. Ezt a tagadást úgy győzhetjük le, egyébként a legtöbb pszichológus szerint a valóság tagadása az elmebetegségek legfőbb oka. Persze, szorosan kapcsolódik a már említett tényezőkhöz. Tehát a tagadás legyőzése igen egyszerű. Meg kell érteni, honnan származik. Azért szoktunk tagadni valamit, mert *félünk egy kínos helyzettől*. Minden kínos helyzettől. *Minden tagadásnál fontos helye van a zavarnak. Valamilyen előre látott, sejtett zavarnak, amit szégyennek is nevezhetünk.* Amikor tagadunk, arra van szükségünk, hogy nézzünk szembe az igazsággal.

Íme a receptek a tagadás helyes megértéséhez.

Először is: ne feledjük az objektivizmus filozófiájának a kulcsát: **A valóság létezik.** A valóság létezik. Ez azt jelenti, hogy bármilyen helyzetben vagyunk is életünkben, ez van. Tény. Ez van. Igazság, ezért szembe kell néznünk vele. Minél előbb, annál jobban járunk, annál boldogabbak leszünk.

A 2. az, hogy: ***mindig van egy ár, amit megfizethetünk, hogy megszabaduljunk a stressztől vagy feszültségtől.*** Mindig van egy ár, amelyet megfizethetünk. Mindig van egy ár. Ha bármilyen okból boldogtalanok vagyunk, mindig van egy ár, amit megfizethetünk. Ezért kérdezzük meg magunktól: „Mi ez az ár?”

A 3.: ***határozzuk el, hogy megfizetjük az árat!*** Fizessük meg az árat! Inkább előbb, mint később. Mert így is, úgy is, végül meg kell fizetni az árat. Ezért jobb előbb. Íme az a 2 kérdés, amellyel kinyitható a tagadás ajtaja. Nyissuk ki a tagadás ajtaját! A következő: Ha úgy érezzük, feszültek, boldogtalanok vagyunk, vagy stressz kínoz, vagy többször megfázunk, náthások leszünk, rossz a közérzetünk, vagy éjszakánként rosszul alszunk, szórakozottak vagy ingerlékenyek vagyunk, minden különösebb ok nélkül – feltételezzük, hogy van valami az életünkben, amivel nem nézünk szembe! Feltételezzük, hogy tagadunk valamit! Van valami, ami kényelmetlen érzést kelt bennünk, de mi nem foglalkozunk vele. Ez, ez az ellenállás. Az, hogy nem foglalkozunk vele, ez okozza a stresszt. Azt kell tennünk tehát, hogy megkérdezzük: „*Mi van az életemben, amivel nem nézek szembe?*” Mi az az életünkben, amivel nem nézünk szembe? Most rögtön! És

stresszt vagy valami zavart okoz. Mivel nem nézek szembe az életemben? Ne csapjuk be magunkat! Ne mondjuk azt, hogy: „Talán mert a kocsim egy fizetőparkolóban áll, és én nem fizettem.”, vagy: „Talán mert nem ebédeltem.” Ne csapjuk be magunkat! Tegyük föl a kérdést: „Mi a legrosszabb, ami történhet?” Mi a legrosszabb, ami történhet? Ha házasságunk vagyunk, gyakran az lehet a legrosszabb, ha valami baj van a házassággal. Ha vannak gyermekeink, olykor az lehet a legrosszabb, hogyha aggódnunk kell gyermekeink jövőjéért. Ha állásban vagyunk, az lehet a legrosszabb, ha pl. nem szeretjük a munkánkat, de félünk otthagyni. A férfiak számára ez különösen rémes. De a legrosszabb valószínűleg az, ha nem álljuk meg helyünket választott szakmánkban. Ha valaki úgy érzi, hogy nem eredményes a munkájában, annak szörnyű stresszel kell megbirkóznia. Vegyük azt az esetet, amikor egy jó barátunk orvosi diplomát szerzett 8 évi munkával, és aztán rájött, hogy utálja! Nincs kedve a gyógyításhoz. Az apja fizette a tandíjat, aki szintén orvos. Ő buzdította. Most 26 éves, és nem tetszik neki az orvosi munka. Óriási stresszen megy át, amíg elismeri. Kérdezzük meg: „Mivel nem nézek szembe?” És határozzuk el, hogy ezután megtesszük!

A pszichológia 2 fő személyiségtípust ismer. Az egyik: az ún. menekülő személyiség. A menekülő személyiség nem szívesen néz szembe a valósággal. Hogy a valóság egyszer csak eltűnik, átalakul, valami megváltozik. A másik: a konfrontáló. Gyerekkorunkban azt tanultuk, hogy ne ellenkezzünk. De az a helyzet, hogy a konfrontáló személyiség sokkal egészségesebb, mint a menekülő. Az egyik vezető egyetemen a közelmúltban végzett kísérlet során kiválasztottak 2 csoport diákot: menekülőket és konfrontálókat. Ez a kísérlet úgy folyt le, hogy a diákok ujjait egy elektródához erősítették, és 60 másodpercenként áramütést, enyhe áramütést kaptak. Közben kívülről figyelték őket. Kiderült, hogy a menekülők csak ültek ott, miközben az óra ketyegett, ketyegett. De nem néztek az órára. Beszélgettek, tréfálkoztak, szórakoztatták magukat, de nem néztek az órára. A kísérlet végére a vérnyomásuk, amelyet mértek közben, 30 %-kal emelkedett. Ez nagy stresszre utal. A konfrontálók másképpen reagáltak. Ők is beszélgettek. Ujjukat az elektródákon tartották, de amint a mutató a 12-eshez ért, és jött az áramütés, mind az órát figyelték. Figyelték, megvárták az áramütést, folytatták a beszélgetést, de szemüket le nem vették az óráról. A kísérlet végén a vérnyomásuk nem változott. A lelki egészség kulcsa: konfrontáló legyünk, ne menekülők! Kérdezzük meg: „Mi lehet a legrosszabb? Mivel nem nézek szembe az életemben?” És bármi az, **határozzuk el, hogy szembenézzünk! Megfizetjük az árat.** Ne adjuk oda a nyugalmost semmiért! Az életben megtanulható legfontosabb szabály: A lelki nyugalmost legyen a fő célunk! És ha valami fenyegeti a lelki nyugalmost, akkor az a fő felelősségünk magunkkal szemben, hogy nézzünk szembe a helyzettel, foglalkozzunk vele, és vessünk véget neki!

A 6. fontos ok, mely stresszt, feszültséget, különféle negatív érzelmeket okoz: a *harag*. Sokat beszélünk már a haragról. És tudjuk, hogy a harag csupán akkor jöhet létre, ha hibáztatunk valakit vagy valamit. Miért gurulunk méregbe? Akkor szoktunk méregbe gurulni, ha úgy érezzük – és ez a lényeg –, ha úgy érzékeljük, hogy támadás ért bennünket. Ha úgy érezzük, hogy a várakozásainkat megghiúsítják. Ha valamilyen félelmet érzünk vagy fájdalmat, ha olyan érzéseink vannak, vagy ha úgy értelmezzük világunkat, hogy az a meggyőződés alakul ki bennünk: valami vagy valaki fenyeget bennünket, áldozattá tesz. Szóval csupán akkor gurulunk méregbe, ha áldozatnak érezzük magunkat. Amikor áldozatnak érezzük magunkat, mindig erőteljes ösztön ébred bennünk a támadásra vagy ellentámadásra. Úgy nevezzük ezt, hogy harci vagy menekülési reakció. Mikor

fenyegetést érzünk, ez a harci vagy menekülési reakció – éppúgy, mint az állatoknál – működésbe lép, és cselekedni akarunk. De társadalmunkban erre általában nincs mód. A megtorlás általában nem lehetséges. A megtorlás nem lehetséges, mert... mert nem elfogadható. Az, akinek vissza akarunk vágni, erősebb vagy már nincs köztünk. Vagy pedig nem tanácsos, mert az a személy, aki a problémát okozza, a főnökünk, az anyósunk vagy hasonló. *Ha ezt a haragot nem távolítjuk el a szervezetünkből, hogyha nem üzzük el, megszilárdul bennünk, és végül megmérgezi a szervezetünket.* Dr. Hans Selin kidolgozta a durva fizikai kontaktus elméletét. Úgy találta, hogy **bármiféle érintés elűzi a haragot**. Úgy találta, hogy ha olyan tevékenységbe kezdünk, ami érintéssel jár, megszabadulhatunk a haragtól. A kezünkkel megüthetünk valamit, a lábunkkal pedig rúghatunk. A 3. érintési lehetőség: a hang. Ordíthatunk. Mert ilyen módon is megszabadulhatunk a haragtól. Végül pedig a fogainkkal harapathatunk. Ha egy rendkívül durva verekedésre gondolunk, ott üthetnek, rúghatnak, ordíthatnak, harapathatnak. *A düh ütésben rúgásban, ordításban, harapásban fejeződik ki.* Természetesen a recept az összes eddig említett dologhoz, mind a 6-hoz, különösen a haraghoz, az, amit kognitív kontroll módszernek hívunk.

Lassan az előadás végére érünk. Íme a tanácsok az egészség megőrzéséhez. Ne feledjük, hogy a stressz pozitív is lehet. **Az a stressz, amely egy célra irányul, energiát, életerőt nyújt, és remek közérzetet ad.** De az olyan stressz, amelyik kifelé, kifelé irányul, és valamely kényszer vagy nyomás hatására jön létre, az negatív. Energiát von el, és megbetegíthet. Az a kérdés, hogy az irányítás belül megy-e végbe. Egy célra irányul, vagy külső hatás dominál, külső kényszer? A **kognitív kontroll** azt jelenti: „*Én vagyok a felelős!*” Azt jelenti, hogy senki, **senki másnak nincs hatalma az érzéseink fölött**. Hogyha elfogadjuk felelősségünket, és használjuk a tudatunkat, akkor boldogan élhetünk, és, és szabályozni tudjuk, mit gondolunk és érzünk.

És itt a helyettesítés törvénye. A helyettesítés törvénye szerint nem nyomaszthat, nem kínozhat stressz, ha pozitív gondolatokkal foglalkozunk. Mire kell tehát gondolni? Mi a pozitív gondolat? A megoldás ez: **a céljainkra gondoljunk állandóan!** Gondoljunk a céljainkra állandóan! *A céljaink, ha leírtuk őket, ha eldöntöttük, mit akarunk, és van tervünk megvalósításukra, ha állandóan a céljainkra gondolunk, lassan szokássá válnak.* Ha a szokásról beszélünk, és a haragra gondolunk, a harag is csupán szokás. Tudjuk, hogy amikor átadjuk magunkat a haragnak, az a gyengeség jele. Gyerekes viselkedés, infantilis dolog, az őszintétlenség jele, egyben azonban feltételes reakció is. Valahányszor ugyanis átengedjük magunkat a haragnak, csökken a haraggal szembeni ellenállásunk. Ezzel szemben valahányszor nem engedünk a haragnak, és vállaljuk a felelősséget, nem hibáztatunk mást, mi irányítjuk érzelmi életünket. Növeljük a haraggal szembeni ellenállásunkat, amíg végül bot és kő összezúzhat, de **szavak nem árthatnak**.

Összefoglalva: a recept, hogy az életben **mindig megőrizhessük belső nyugalmunkat**:

Az 1. tényező, amely megfoszt a belső békétől, az bizony a célok hiánya. Tűzzünk ki világos célokat! Dolgozzunk rajtuk mindennap! Mindig gondoljunk rájuk!

Másodszor: a be nem fejezett cselekvés. Mindent fejezzünk be! Semmit ne hagyjunk félbe! Győzzük le a halogatást!

Harmadszor: félelem a kudarcból. Nézzünk szembe vele! **Tegyük meg, amitől félünk**, és lőttek a félelemnek!

Negyedszer: félelem az elutasítástól. Úgy győzhetjük le ezt a félelmet, hogy fokozatosan „B” típusú személyiséggé válunk. Hallgassuk a magnót! Helyezzünk nagyobb súlyt a kapcsolatainkra! Legyünk nyugodtabbak! Élünk kiegyensúlyozottabban! És jöjjünk rá, hogy ez az „A” típusú viselkedés régi gyermekkori élményeinkből származik, amelyek már elmúltak!

Ötödször: győzzük le a tagadást! Nézzünk szembe a valósággal, és fogadjuk el, hogy ami itt van, az itt van! Ne feledjük: van egy ár, amit megfizethetünk, hogy megszabaduljunk valamitől! És mindig tudjuk, mi ez az ár! Kérdezzük meg magunktól: „Mivel nem nézek szembe?” Határozzuk el, hogy megteesszük!

Végül pedig: a harag. A harag abból ered, ha másokat hibáztatunk. Ha egy rajtunk kívül álló személyt vagy dolgot okolunk, aki a mi boldogtalanságunkért felelős. A haragnak az a megoldása, ha **vállaljuk a teljes felelősséget**.

Ezentúl ne fejezzünk ki negatív érzelmeket! Gondoljunk állandóan a céljainkra, és foglalkozzunk olyan sokat valami fontos dologgal, hogy ne maradjon idő negatív dologra! Semmire. Végül emlékezzünk rá, hogy **a stressz addig pozitív, amíg valamilyen célra irányul!** És ha sok-sok célra irányuló stresszt fejlesztünk ki, nagy dolgokat vihetünk véghez. Egészségesek leszünk, mint a makk. A betegséget hírből sem ismerjük. És valószínűleg 100 évig élünk.

**„Az akadályok azok a rémítő dolgok, amelyeket akkor látunk, ha elveszük tekintetünket a céljainkról.”**

## A sikeres személyiség kialakítása

(24:21)

Endru Karmegi, aki századunk kezdetén szegény bevándorlóként indult, és több mint 500 millió \$-os vagyont gyűjtött, egyszer azt mondta: „Többet fizetek azért a képességért, hogy valaki kijön másokkal, mint bármi más dologért.” Mai világunkban az a képesség, hogy jól kijövünk társainkkal – a társadalmi intelligenciánk – a legértékesebb, legfontosabb tulajdonságunk nemcsak karrierünkben, nemcsak házasságunk, kapcsolataink, hanem lelki egészségünk terén is. Ma arról lesz szó, hogyan fejleszthetünk ki egészséges, sikeres személyiséget. Arról beszélünk, hogyan fejleszthetjük ki a lelki egészség maximumát. Ami pozitív személyiséget és magatartást jelent. Olyan személyt, akinek élvezik a társaságát. Olyat, akit mindenhol szívesen látnak. Elhangzott már az a megállapítás, hogy a 85 %-a mindannak, amit elérünk az életben, közvetlenül attól függ, hogyan jövünk ki az emberekkel. És ma már a legnagyobb amerikai cégek is inkább a személyiségtől függően vesznek fel alkalmazottakat, nem annyira a bizonyítványok, a szakértelem és tapasztalat alapján. Miért? Azért, mert ha valakiben megvannak a kellő személyiségvonások, mindent megtanulhat, ami a sikerhez kell. De ha minden lehetséges tudással fel van vértezve, ám pocsék a személyisége, nem kísérleteznek a megváltoztatásával. 85 %-a az életben élvezhető boldogságunknak – a kutatások szerint – a boldog kapcsolatokból származik. Épp így az összes problémáinknak is a 85 %-a a nem megfelelő kapcsolatokból származik. A hiányzó 15 % – akit érdekel, figyeljen! – a teljesítménytől függ. Tehát bizonyos mértékben valóban kielégülést adhat az életben a teljesítmény, a siker, a pénzkeresés, a karrier kiépítése stb. Ám **boldogságunk főleg a kapcsolataink függvénye**. Ebben az előadásban megmutatjuk, hogyan lehet ugrásszerűen fejleszteni a kapcsolatainkat, igen-igen egyszerű dologgal. Tudjuk, ami a kapcsolatokat illeti, hogy közvetlen összefüggés van aközött, hogyan jövünk ki másokkal, és személyiségünk egészsége között. Mindenki egészségesebb személyiségre vágyik.

Hogyan állapítjuk meg, egészséges-e a személyiség? Melyek a fő kritériumok? Nem egyről már volt szó az előadások során.

Az **egészséges személyiség** fő kritériuma persze az, **mennyire szeretjük magunkat**. Hogy mennyire szeretjük magunkat. Az a lényege személyiségünknek. Azoknak, akik nagyon szeretik magukat, egészséges a személyiségük.

Az egészséges személyiség másik ismerve az, hogy **mennyi felelősséget vállalunk**. Azok, akik sok felelősséget vállalnak magukra, akik nem másoktól várják sorsuk alakítását, akik nem másokat hibáztatnak, nagyon egészséges személyiségek.

Az egészséges személyiség újabb kritériuma az, hogy **könnyen meg tudunk-e bocsátani**. Azt minden kétséget kizáróan tudjuk, hogy közvetlen összefüggés van aközött, hogy milyen könnyen bocsátunk meg, ha valaki megbánt bennünket, és személyiségünk egészsége között.

Az egészséges személyiség 4. ismérve: az ún. **pozitív várakozások**. Az, hogy mennyire keressük a jót mindenben és mindenkiben magunk körül. Azok az emberek, akik a jót szokták keresni, igazán egészséges emberek.

A 4. ismérve, illetve az 5. az egészséges személyiségnek, és főleg erről lesz majd szó, az, hogy **hogyan jövünk ki másokkal**. Hogyan tudunk kijönni másokkal? Ami azt illeti, valójában nem lehet egészséges személyiségünk, ha nincsenek kapcsolataink, jó kapcsolataink embertársainkkal.

Csodálatos módon itt is érvényesül a kölcsönösség törvénye. Minél jobban szeretjük magunkat, annál jobban szeretünk mást. Minél több felelősséget vállalunk, annál jobb a kapcsolat. Minél könnyebben bocsátunk meg, és nem neheztelünk, morgunk, annál jobban fejlődnek a kapcsolataink. Minél inkább csak a jót keressük az emberekben, annál jobban jövünk ki önmagunkkal és velük. És minél jobban kijövünk más emberekkel, annál jobban szeretjük magunkat. Csodálatos sorozata ez a kölcsönös viszonyoknak.

Innen is egy fontos törvényhez jutunk. Az utolsók egyikéhez. Azt hiszen, ez lesz ma az utolsó: a **közvetett erőfeszítés törvénye**. A közvetett erőfeszítés törvénye azt állítja, hogy társainkkal való kapcsolatainkban azt, amit akarunk, gyorsabban megkaphatjuk közvetett módon, mint fordítva, közvetlenül. Mondok egy egész egyszerű példát. Ha kapcsolatainkban közvetlenül próbálunk elérni valamit, gyakran kudarc ér. Megszégyenülünk, zavarba jövünk és a többi. Mondok néhány példát. Ha pl. imponálni akarunk más embereknek. Helyes? Imponálni akarunk másoknak. Próbáltak már valakinek imponálni, akit fontosnak vagy értékesnek tartottak, ezért imponálni akartak? Próbáltak már imponálni valakinek? Nos, éppen az..., éppen az ellenkezőjét kell csinálni, mert egész egyszerűen úgy kell másoknak imponálni, hogy ők imponáljanak nekünk. Imponáljanak nekünk! Ha érdeklődést akarunk kelteni önmagunk iránt, mi a teendő? A most ismertetett törvény értelmében úgy sikerül mások érdeklődését felkelteni, hogy mi érdeklődünk irántuk. Ha azt akarjuk, hogy szeressenek minket, mi a megoldás? Szeressük őket! Ha azt akarjuk, hogy tiszteljenek, mi a megoldás? Tiszteljük őket! A közvetett erőfeszítés törvénye minden esetben érvényesül kapcsolatainkban.

Még valami. Beszéltünk néhány lelki törvényről. 3-ra most is utalok.

Az egyik: a **ki mint vet, úgy arat**. E szerint a **törvény** szerint kapcsolataink minősége, hogy mit aratunk a kapcsolatainkban egy bizonyos pillanatban, annak a következménye, amit a kapcsolatokban elvetettünk. Az, amit a kapcsolatainkban kapunk, csak igen kis mértékben függ a másik személytől, a sorstól, a véletlentől vagy a természettől. Inkább attól függ, hogy mit vetettünk. Hogy mit vetettünk.

A **megfelelések törvénye** szerint a külvilágunk megfelel a belső világunknak. Amilyen bent, olyan kint. Különösen a kapcsolatainkban.

A **vonzás törvénye** szerint olyan embereket vonzunk magunkhoz, akik nagyon hasonlítanak hozzánk. Belül. Ha meg akarjuk változtatni kapcsolatainkat, az az 1. lépés, hogy **változtassuk meg kapcsolatunkat magunkkal**. A külső kapcsolatok ezt tükrözni fogják.

Nos, annak bemutatására, hogyan jövünk ki másokkal, mutatunk egy igen egyszerű grafikont. Ez az emberi személyiség grafikonja. A legintrovertáltabbtól a

legextravertáltabbig. Vagy ha úgy tetszik, a befelé fordulótól a kifelé forduló személyiségig. Az, *akinek igazán egészséges a személyisége, igen sokféle emberrel ki tud jönni.* Középről kiindulva, a középvonal az átlagos személyiség, nem az introvertált vagy extravertált. Ráilleszthetünk erre (azt hiszem, ez a középpont), ráilleszthetünk erre még egy grafikont. Mit ábrázol ez? Az önértékelést. A nagy önértékeléstől a csekély önértékelésig. Érdekes dolgot tapasztalunk. Ez a grafikon az én ötletem. Azt tapasztaljuk, hogy a grafikon ilyen. Az, *akinek csekély az önértékelése, mondjuk ilyen, nem nagyon szereti magát, vagy kisebbségérzési, vagy negatív érzései vannak, az kizárólag olyan emberekkel tud kijönni, akik világosan, megfigyelhetően, teljesen a skála közepén vannak.* Olyanokkal, akikkel rendkívül, rendkívül könnyű kijönni. *Semleges, szelíd, jámbor emberek.* Ahogy fölfelé haladunk az önbecsülés skáláján, amint jobban és jobban tiszteljük és elfogadjuk magunkat, jelentősen növekszik azoknak a száma, akikkel kijövünk. Amint növekszik az önbecsülésünk, mind több és több emberrel jövünk ki. Szélesedik ez a tartomány. És amint ahhoz a ponthoz érünk, ahol *nagy az önbecsülésünk és önmagunk elfogadása, rájövünk, hogy ki tudunk jönni szinte mindenkivel, akivel találkozunk.* És mivel a siker kulcsa az, hogy minél több emberrel ki tudjunk jönni, mert minél több emberrel tudunk kijönni, annál több lehetőségünk lesz, hogy érdekes, izgalmas életet éljünk. Csodálatos dolog, hogy amint önbecsülésünk növekszik az önmagunkon való munka nyomán, ugrásszerűen javulnak a kapcsolataink másokkal. És mi a titka az önbecsülés javításának? Csodálatos módon a kölcsönösség törvénye miatt **minden egyes dolog, amivel növeljük az önbecsülését valaki másnak, az a sajátunkat is fokozza.** Ez egészen biztos. Ez azt jelenti, hogy bármilyen kedves vagy nagylelkű dolgot teszünk, amivel növeljük mások önbecsülését, azzal a sajátunkat is növeljük.

Ha igazán egészséges személyiséget akarunk, akkor alkalmazzuk a megfordíthatóság törvényét! A megfordíthatóság törvénye esetünkben egyszerűen csak annyi, hogy minden, amit azért teszünk, hogy mások önértékelését javítsuk, a sajátunkat is javítja. Ezért, ezért a továbbiakban most arról lesz szó, mit tehetünk annak érdekében, hogy növeljük mások önértékelését, és így egyszersmind a sajátunkat is. Hogy személyiségünk egészségesebbé váljon. Egyébként közvetlen összefüggés van a más emberekkel való jó kapcsolat, a hosszú élet, az egészség, energia, életerő, ellenálló-képesség és minden más között.

A módszer, ahogy **növelhetjük mások önbecsülését**, az, hogy éreztetjük velük, milyen fontosak. **Éreztessük velük, milyen fontosak!** Igen. Mindig is ez volt a sikeres emberi kapcsolatok titka. Mary Kay S. (meri káj es) gyönyörű hasonlatot talált ki. Elképzeli, hogy mindenkinek, akivel találkozik, egy tábla lóg a nyakában. Szövege: „Éreztess, hogy fontos vagyok!” Mindenkin, akivel találkozik, látja a táblát „Éreztess, hogy fontos vagyok!” És reagál erre a jelzésre. Érezteti, hogy fontosak. Bánjunk jól mindenkivel! Éreztessük a fontosságukat, akkor mi is fontosnak érezzük magunkat! Ez a kölcsönösség törvénye.

Hogyan éreztethetjük, hogy fontosak?

Először is, a legfontosabb: **HAGYJUNK FEL A DESTRUKTÍV KRITIKÁVAL!** Hagyjunk fel a destruktív kritikával! Semmi más nincs, ami az önértékelést gyorsabban csökkentené, mint a destruktív kritika. Ne feledjük, a gyermekkori destruktív kritika hajlamosít a kudarcra, az elutasítástól való félelemre! Hajlamosít a kisebbségérzési érzésre, komplexusra, bűntudatra és minden másra. A legtöbben még mindig ezekkel az

érzésekkel küszködünk azok miatt a meggondolatlan megjegyzések miatt, amelyeket szüleink tettek gyerekkorunkban. Hagyjunk fel a destruktív kritikával! Senkit se kritizáljunk, mert az lebecsülést sugall, tönkreteszi a másik ember önbecsülését, pocskékul érzik magukat! Ha megteesszük ezt, ha ezt az 1 változást véghezvisszük, hogy felhagyunk a destruktív kritikával, sokkal vonzóbb személylé válunk, mint ahogy el tudnánk képzelni. Abban az esetben, ha eddig kritizáltunk.

Másodszor: **LEGYÜNK KEDVESEK!** Legyünk kedvesek! Legyünk kedvesek! Ez azt jelenti: ne vitatkozzunk! Emlékszem, hogy fiatalkoromban nagyon föl volt vágva a nyelvem, hogy úgy mondjam. És a vitákban én győztem. Minden vitában én győztem. Sokat olvastam, sokat tanultam, kitűnően érveltem. Odáig jutottam, hogy már senki sem győzött le, és mondjak valamit? Odáig is eljutottam, hogy már nem volt kivel vitatkozznom. A végén szóba sem akartak állni velem. Mindenki elkerülte a társaságomat. Soha senkihez nem hívtak meg. Nem játszottak velem az iskolában, mert én mindig vitatkoztam. És jóllehet, én győztem, mégis vesztettem. Ne vitatkozzunk! A vita... a vita elkerülésének van egy rendkívül, rendkívül egyszerű módja, a következő: **először a másikat próbáljuk megérteni, ne magunkat megértetni!** Alkalmazzuk a közvetett erőfeszítés törvényét! Először értsük meg a másik ember szempontjait! Mi az oka annak, hogy így vagy úgy vélekedik és érez egy másik személy? Ha nem értünk egyet vele, az éretlen személyiség természetes reakciója az, hogy nyomban érvekkel árasztja el a másikat. Ezzel szemben az érett személyiséget az jellemzi, hogy először igyekszik megérteni, miért vélekedik vagy érez így vagy úgy a másik. Könnyen lehet, hogy az ő okfejtésük bizonyul meggyőzőbbnek. Akár így, akár úgy, gondoljunk a szép mondásra: Akit erőszakosan győznek meg, annak ugyanaz marad a véleménye.

Az emberi személyiség fejlesztésében a legfontosabb elvek egyike: a nem ellenállni elve. A nem ellenállni elvéről rendkívül sokat hallottunk Mahadma Gandhitól, Indiából, ebből az évből, illetve ebből a századból. Képes volt rá, hogy legyőzze az egész hatalmas Brit Birodalmat. Indiát felszabadítsa, és kivívja számára a függetlenséget, kizárólag ezzel a passzív ellenállással. Jézus azt mondja a Bibliában, igen, az Új Testamentumban: „Siess megegyezni ellenségeddel, siess!” Sok oka van ennek. A legfontosabb az, hogy úgy a legkönnyebb pozitívan gondolkodni, könnyen lelkesedni, elérni, hogy szeressenek és szeressünk, ha **sose vitatkozunk másokkal**. Ha igyekszünk elkerülni a vitákat. Amikor megnősültem, azt tapasztaltam, hogy azok, akik együtt élnek, mindig hajlamosak arra, hogy vitatkozzanak. Gyakran alakul ki kisebb nézeteltérés. Ezenkívül még valamire rájöttem, aminek jó hasznát vettem: gyorsan jussunk egyetértésre! Ha úgy érezzük, vita készül, térjünk ki előle! Próbáljuk megérteni a másik ember felfogását! Hol kezdjük el, hogy kedvesek legyünk, és sohase kritizáljunk? Vajon hol? Természetesen otthon. Érdekes dolog, amivel kapcsolatban Emert Fox így ír: „Ha már gorombának kell lenned, légy goromba idegenekkel! A kedvességed őrizd meg a családodnak!” Úgy látszik, hajlamosak vagyunk rá, hogy udvariasak legyünk olyanokhoz, akiket most látunk először és utoljára. Aztán otthon kritizáljunk, zsörtölődjünk, veszekedjünk, és éppen a szereteteinkkel.

Mi a 3. mód, ahogyan másokkal éreztethetjük a fontosságukat? Már nem kritizálunk, nem vitatkozunk, kellemes, pozitív lett a személyiségünk. A 3. dolog: az **ELFOGADÁS**. Ez a 3. Az elfogadás az egyik legeslegmélyebb tudatalatti vágyat elégíti ki. Amikor világra jövünk, legjobban arra vágyunk, hogy a szüleink fogadjanak el. Feltétel nélkül szeressenek! Fogadjanak el, nézzenek ránk jó szemmel! És amikor felnövünk,



továbbra is szükségünk van erre a szeretetre. Az elfogadást egyszerűen úgy mutatjuk ki, hogy **mosolygunk**. Amikor rámosolygunk valakire, jelezzük, hogy elfogadtuk. A személyek közötti kapcsolatok területén végzett kutatások szerint, amikor 2 személy először találkozik (és a későbbi alkalmakkor is), legelőször az történik, hogy kialakul egy elfogadási vagy nem elfogadási kapcsolat. Ezt a testünkkel fejezzük ki. A mimikánkkal, a hangunkkal. De addig, ameddig ez a kapcsolat nem jön létre, más kommunikáció nem megy végbe. Ezt a kapcsolatot egyszerűen a mosolygással hozhatjuk létre, a partner feltétlen elfogadásával, bárki legyen is az.

A 4. pont: a **NAGYRABECSÜLÉS**. A nagyrabecsülés. Éppen úgy, mint azzal, ha elfogadjuk, ha nagyra becsülünk valakit, azzal is fokozzuk az önbecsülését. Egyébként, ha mosolygunk, egyes kutatások szerint, amikor mosolygunk, nem csak pozitív érzéseket keltünk a másik személyben, hanem a mosolygás, maga a mosolygás, valahogy endorfint szabadít fel az agyunkban, és igen jóvá varázsolja a közérzetünket. Azt mondják, hogy még egy nem őszinte mosoly is jobb, mint ez őszinte fintorgás. Mosolyogjunk! Vegyük rá magunkat a mosolygásra! És tapasztaljuk, hogy **megkedveljük a mosolygást, ha megszokjuk, hogy rámosolygunk másokra**. Ami a nagyrabecsülést illeti, ezt hogyan fejezzük ki? Azt mondjuk, hogy: „**Köszönöm**.” Újra és újra megint. Mondjunk köszönetet hitvesünknek, a gyerekeinknek vagy a kollégáinknak, a beosztottjainknak, a pincéreknek, felszolgálóknak! Rendszeresen mondjuk, hogy: „Köszönöm.” De őszintén! A hála kifejezése növeli a másik önbecsülését. Úgy, ahogy a hőmérő higanyszála emelkedik egy forró napon. Tapasztalni fogjuk, hogy a legbefolyásosabb emberek, akik a legtöbbre vitték, általában nagyon kedvesek. És rendkívül udvariasak is. Az a mód, ahogy a televízióban, filmen ábrázolják a befutott, de gögös, az emberekkel magas lóról beszélő személyeket, nem nagyon jár közel az igazsághoz. Mert többnyire azok érnek el sikereket, azok futnak be, akik megnyerik mások együttműködését. És az emberek természetesen azokkal működnek együtt, akikkel nem kellemetlen együtt dolgozni. Legyünk kedvesek, udvariasak, becsüljünk másokat, mondjuk, hogy: „Köszönöm.” Thomas Carolay (keroláj) egyszer azt mondta: „Megfigyelhető, hogy a nagy emberek mindig jól bánnak a kisemberekkel.” Ez pontosan így van.

Az 5. pont: a **CSODÁLAT**. A csodálat azt jelenti, hogy csodáljuk másvalaki tulajdonságait, ha ez a személy szorgalmas, vagy pedig pontos, vagy kitartó, vagy nagyon precíz. Vagy a pozícióját csodáljuk egy másik személynek. Ugyanis *érezelmileg olyan nagymértékben kötődünk személyiségünkhöz, jellemünkhöz, hogy ha valaki elismeri, felismeri, sőt mi több csodálja, ez prima érzés. A tulajdonunkhoz is kötődünk*. Büszkék vagyunk a házunkra, a kocsinkra, büszkék vagyunk az óránkra, a cipőnkre, a kisgyerekeinkre. Büszkék vagyunk az irodánkra. És ha valaki azt mondja: „Hú, de szép!”, vagy: „Klasszul néz ki a kocsid!”, vagy: „Gyönyörű a házad!”, vagy: „Pompás ez a nappali!”, vagy: „Csodás az öltönyöd!” Bármit mondhatunk, amit őszintén gondolunk. Semmit nem mondok, amit nem úgy gondolok, mert az emberek nagyon okosak. Észreveszik az őszintétlenséget. Abraham Lincoln azt mondta: „Mindenki örül a bóknak.” Mindenki örül a bóknak. Dolgoztam már milliárdosokkal, óriási társaságok, mammutcégek rendkívül sikeres, hatalmas vezetőivel, és azt tapasztaltam, hogy mikor olyasmit mondtam, amiről tudhattam, hogy hízelgő rájuk, a cégükre vagy a munkájukra nézve, erre mindig olyan pozitívan reagáltak, olyan pozitívan reagáltak, mintha egy alacsony önértékelésű személy tehetségét csodálnánk. Néha épp azok, akiknek a legmagasabb az önértékelésük, ők igénylik leginkább a csodálatot, a nagyrabecsülést.

A 6., amit megtehetünk, hogy növeljük mások önbecsülését, és tudjuk, ha más önbecsülését növeljük, a sajátunk is nő. Ha más lelki egészségét javítjuk, a közvetett erőfeszítés törvénye révén saját lelki egészségünket is javítjuk. Ez a 6.: a **HELYESLÉS**. A helyeslés az emberi lélek egyik legmélyebb vágyát elégíti ki. Azt a vágyat, hogy megbecsüljenek. Azt a vágyat, hogy értékeljenek. Az önbecsülés jelentős mértékben attól függ, hogy valaki mennyire tartja magát becsülendőnek, dicsérendőnek. Aki úgy érzi, hogy sok megbecsülést érdemel, annak van önbecsülése. Ezért amikor dicsérünk valakit, kimutatták, hogy, azt hiszem, hogy Napóleon mondta: „Fantasztikus! A katonáim készek meghalni egy jó szóért!” Rájött, hogy a katonák, akik semmi pénzért nem kockáztatnák életüket, megcselekszik ugyanezt, ha dicséretben, megbecsülésben részesülnek, amelyet a kitüntetések jelképeznek.

A helyeslés módjai:

Először is: Ne várjunk a dicsérettel! Minél gyorsabban jön a dicséret, ha rögtön, rögtön kifejezzük, az illető annál inkább megbecsüli. Ha azt akarjuk, hogy az alkalmazottunk folytasson valamit, akkor mihelyt 1-szer megtette, dicsérjük meg!

Másodszor: Legyünk konkrétak! Mondjuk: „Remek munkát végeztél a gyepen, a házon, a levélen.”, amiről szó van. Minél gyorsabb és konkrétabb a dicséretünk, annál gyorsabban növeli az önbecsülést. Annál valószínűbb, hogy a viselkedést megismétlik.

Harmadszor: Dicsérjünk nyilvánosan! Amikor nyilvánosan dicsérünk valakit, ez megsokszorozza a hatást, mert mások véleményének óriási befolyása van a viselkedésünkre. Óriási. Sok bizonyíték van arra vonatkozóan, hogy személyiségünkben döntő szerepe van annak, hogyan vélekednek szerintünk mások rólunk. Erősen befolyásol bennünket mások véleménye.

A 7. pont: a **FIGYELEM**. Nos, a figyelem az önbecsülés javításának igen hatásos módja. Ha figyelünk, ha hallgatjuk, hogy mit mond más. Vajon miért olyan fontos ez az odafigyelés? Azért, mert mindig **csak arra figyelünk oda, amit értékelünk**. És nem vesszük tudomásul, amit... amit nem értékelünk. Ha azt akarjuk közölni valakivel, hogy becsüljük, hogy értékes embernek tartjuk, nagyon figyeljünk rá! Hallgassuk, mit mond! Fordítsunk rá időt!

Íme, néhány tanács, hogyan figyeljünk.

Először is: figyelmesen hallgassunk! Figyelmesen, ne szakítsuk félbe a másikat! Türelmesen, figyelmesen hallgassuk!

Másodszor: várjunk! Mielőtt válaszolunk, tartsunk egy kis szünetet! Ne szakítsuk félbe! Hagyjuk, hogy a másik mindent elmondjon, amit akar! Aztán várjunk! Mutassuk ki, hogy mérlegeljük a mondottakat!

Harmadszor: egy tisztázó kérdés jön. Ne válaszoljunk azonnal! Kérdezzünk valamit arról, amit... amit a másik mondott! Így is tudtára adva, hogy valóban figyelünk rá. Íme a legeslegjobb kérdés: „Hogy érti ezt?” Ha meghallgattunk valakit, meg akarjuk érteni, mit mondott, és ezt közölni akarjuk, mondjuk ezt: „Pontosan hogy érti?” És kérjük meg, hogy magyarázza el világosan! Végül jusson eszünkbe a bumeráng! A **bumeráng törvénye** egyszerűen azt állítja, hogy **egy őszinte érzelem, melyet kimutatunk másvalaki irányába, visszatér hozzánk**, mint a bumeráng. Mint a ki mint vet, úgy arat törvénye, az ok és okozat törvénye, a vonzás és a megfelelés törvénye állítja, bármilyen őszinte érzelem, tehát ha

valóban azt érezzük, szóval, ha valami pozitívat mondunk valaki másról, az eljut ahhoz a személyhez, aztán visszatér hozzánk, mint egy igazi bumeráng. Ezért csak jó dolgokat mondjunk! Amikor másokról beszélünk, úgy beszéljünk, mintha azt, amit mondunk, kinyomtatná egy újság! Amikor másokra gondolunk, pozitív gondolatokat küldjünk! Pozitív eszméket. Mindig gondoljunk arra, hogyan éreztethetjük másokkal, hogy fontosak! Úgy bánjunk másokkal, mintha ők lennének a világon a legértékesebb emberek! Ők azt hiszik, azok.

Az utolsó szabályt az emberi kapcsolatok megjavításához, **aranyszabálynak** hívjuk. Az aranyszabály így szól: **„Szeresd embertársadat, mint önmagadat!”** Szeresd felebarátodat, mint önmagadat! **Bánj úgy vele, mint önmagaddal!** Akármilyen helyzetben gondolkozzunk el: én milyen bánásmódra vágnék e helyzetben? Gondoljunk rá, amikor kényes helyzetbe kerülünk valakivel! Vita van vagy nézeteltérés. Gondoljuk ezt: ha fordított lenne a helyzet, én mit szeretnék, milyen bánásmódot?

Még egy megszívlelhető tanács: **válasszunk egy mintát!** Olyasvalakit, **akit a világon mindenkinél jobban csodálunk vonzó személyisége miatt!** És mikor valamilyen nehéz helyzetbe kerülünk, tegyünk úgy, ahogy az a személy tenne! Sok évvel ezelőtt Afrikában dolgoztam együtt dr. Albert Schweitzerrel, a világ egyik legnagyobb emberével. Ezért nagyon gyakran, amikor nehéz helyzetbe kerülök, arra gondolok: „Vajon Albert Schweitzer mit tenne a helyemben?”, vagy pedig, vagy pedig: „Názáreti Jézus mit tenne e helyzetben?” Ha ezt használjuk mintául, és ha másokkal éreztetni próbáljuk fontosságukat, ez a cél vezérel, akkor sikeres személyiséget fejlesztünk ki, amelynek révén mindent elérhetünk, amit akarunk az életben, társainkkal együtt haladva.

**„Az a sikeres ember, aki jól élt, gyakran nevetett, és sokat szeretett.”**

## Kiváló kapcsolatok kialakítása

(24:14)

Az egyik legrégebbi mondás így hangzik: „Mindenhol jó, de a legjobb otthon.” Benjamin Disrely (bendzsamin dizreli), a nagy angol miniszterelnök azt mondta: „Ha otthon baj van, semmilyen közéleti siker nem kárpótolhat.” Mikor megkezdtek a szemináriumot, az egyik előadásban beszéltünk már a szeretet fontosságáról. Arról, hogy mindnyájan szeretetet igénylő szervezetek vagyunk, és **mindent azért teszünk, hogy szeretetet kapjunk**. Vagy hogy ellensúlyozzuk a szeretet hiányát. Sehol nincs ennek nagyobb jelentősége, mint azokban a meghitt, szoros kapcsolatokban, amelyeket másokkal létesítünk. Abraham Maslov (ébrehem mezló) szerint: „Az az egyik kritériuma a lelki egészségnek, mennyire vagyunk képesek tartós, meghitt, szeretetteljes kapcsolatot létesíteni az emberi faj más tagjaival.”

Most olyan dolgokról szeretnék beszélni, amelyek hozzásegíthetnek – engem hozzásegítettek –, hogy szeretetteljes kapcsolatokat élvezhessünk partnerünkkel, házastársunkkal vagy a számunkra legfontosabb személlyel.

Először is beszéljünk arról, hogy mi tesz egy kapcsolatot sikeressé, és úgy gondolom, összesen 6 olyan tényező van, amely sikeressé tesz egy kapcsolatot. 6 tényező, a siker titka. Már ismertetem őket egyenként.

Az 1. persze az, hogy hasonló hasonlót vonz. Hasonló hasonlót vonz. Ez a szabály majdnem minden területre érvényes. De különösen az **értékek** területére. Hogyan viszonyulunk a legfontosabb dolgokhoz: a gyerekekhez, a pénzhez, na és persze a szexhez? A pénzzel kapcsolatos vita az egyik leggyakoribb oka annak, hogy tönkremegy egy házasság. Különösen egy nemrég, frissen kötött házasság. Ezután jönnek a szexszel kapcsolatos viták. Aztán meg a szabadidő. Hogyan töltjük az időt, amikor nem dolgozunk? Ez a 3. oka a kapcsolatok felbomlásának. A hasonlóságok nagyon-nagyon fontosak. Ha találkozunk a megfelelő partnerral, olyan ez, mint valami vegyi reakció. Megfelelő reakció, prima érzés. Jó érzés, mert akkor összhangban, harmóniában leszünk az élet majdnem minden fontos területén. Tapasztalhatjuk, hogy szinte minden nehézségünk eltérő véleményű személyekkel való konfliktusokból származik.

Ami a hasonlóságot illeti, személyiségünk, a személyiség legfontosabb része: az énképünk, a hiedelemrendszerünk. És a **hiedelemrendszerünk a világhoz való kapcsolatunk tekintetében az értékeinkben sűrűsödik össze**. Mit tartunk helyesnek? Mit tartunk helytelennek? Mit jónak, mit elfogadhatatlannak? Az értékeink igen fontosak és a konfliktus másnak az értékeivel káros a lelki egészségünkre.

Az értékeken kívül ott a szellemi életünk. Ezek a nézeteink: a politikai felfogásunk, filozófiánk stb. És nem olyan fontosak, mint az értékeink, mert sokkal könnyebben változnak.

Ezenkívül van az érzelmi életünk vagy érzelmi temperamentumunk. Azt tapasztaljuk, hogy a hasonló vérmérsékletű emberek jönnek ki legjobban egymással.

Végül pedig a külső gyűrű, a legkevésbé fontos, a testi sík: a testi vonzás vagy testi hasonlóság, vagy testi párhuzamosság. Számos kutatási eredmény arra utal, hogy gyakran olyan házastársat keresünk, aki nagyon hasonlít hozzánk. A hízelgés legmagasabb formája a házasság. Gyakran vonzódunk olyanokhoz, akiknek az arcvonásai hasonlítanak a miénkhez. Ezért mondjuk, hogy idősebb korban hasonlítani kezdünk egymásra. De ha megnézzük az esküvői képeket, azt látjuk, hogy kezdetben is hasonlítottunk egymásra. A hasonlóság időskorban csak fokozódik.

A 2. recept a sikeres kapcsolatokhoz: az ellentétek vonzása. Az ellentétek vonzzák egymást. Ez azonban csak 1 területre érvényes. Jól jegyezzük meg, ez a **temperamentum**. A természet arra törekszik, hogy mindenben egyensúly legyen. Jin és jang. Aktív és passzív. A természet a temperamentumban is egyensúlyt akar. Az extravertált személy legjobban többnyire egy introvertálttal jön ki. 2 olyan ember, aki egyformán introvertált vagy extravertált, jól összeillik. De ajánlok most egy tesztet. A férfi-nő, férfi-ferfi, nő-nő kapcsolatokhoz. Ez az ún. társalgási teszt. Ha 2 olyan ember beszélget, akik temperamentumban jól összeillenek, akkor a kérdéses beszélgetés teljes időtartama alatt magán a fesztelen beszélgetésen kívül van körülbelül 10 % fesztelen hallgatás is. A beszélgetés résztvevői annyit beszélhetnek, amennyit csak akarnak. Továbbá beszélgetőpartnereik szavaira figyelhetnek, és lesz még 10 % fesztelen csönd is. Lehet, hogy az egyik személy az összes mondandóját elmondja az idő 30 %-a alatt. A másik személynek pedig ehhez 60 %-ra van szüksége. Plusz 10 % szünet. Ezek az emberek jól összeillenek. Ott viszont már komoly problémák adódnak a kapcsolatban, ahol az egyik partner is 30 %-ot beszél, és a társa is csak 30 %-ot szeret beszélni. Ilyenkor sokszor kényelmetlen csend támad, amikor nincs mondanivalójuk. A másik példa az, ahol mind a 2 partner 70 %-ot szeretne beszélni, úgyhogy vetélkednek a szóhoz jutásért. Mindig, mindig konfliktus van abból, hogy nem beszél ki magukat. És ez a 2 partner persze nem jön ki egymással. Az ellentétek vonzzák egymást, de csak temperamentumban. A többi fő területen hasonló hasonlót vonz.

Térjünk mást rá a 3. pontra! A kapcsolatok 3. fontos titka: az elkötelezettség. Az elkötelezettség rendkívül fontos. És ahhoz, hogy egy kapcsolat megfelelő legyen, a résztvevőknek **teljesen vállalniuk kell a kapcsolatot**. Teljes mértékben. 100 %-ig. Nemsokára visszatérünk erre. A szeretet egyik legszebb meghatározása, amelyet ismerek, Scot Pecktől származik. Mint írja: „A szeretet teljes elkötelezettségünk társunk képességeinek teljes kifejtésére.” A szeretet teljes elkötelezettségünk társunk képességeinek kifejtésére. Számomra ez fölöslegessé teszi a férfi-női, feminista és a többi ilyen vitát. Mert ha valaki igazán szeret egy másik embert, arra törekszik, hogy a másik teljes mértékben fejlessze ki képességeit, és ezért mindent meg is tesz. Igen fontos az elkötelezettség. Charly Jones (csárli dzsonz) barátom a válásról azt mondja: „A válást egyszerűen el lehet intézni: ne is gondoljunk rá, ne foglalkozzunk vele, ne beszéljünk róla! A válásnak a lehetőségét se mérlegeljük! A gyilkosságot igen. De a válást soha!” Ez talán egy kicsit erős, ugye. De a kapcsolatok sikerének a titka mindenestre a partnerek elkötelezettsége. Egy kapcsolatban az a legveszélyesebb, ha a partnerek úgy gondolkoznak: „Ha nem jövünk ki, legfeljebb továbbállok. Ha nem jövünk ki, legfeljebb elválunk, és kész.” Az ilyen kapcsolatok szinte kivétel nélkül válással végződnek.

A kapcsolatok sikerének 4. titka az, hogy a hasonló énképek vonzzák egymást. A hasonló énképek vonzzák egymást. Mit jelent ez? Ha hasonló énképekről beszélünk,

arra gondolunk, **mennyire szeretjük magunkat**. Mennyire becsüljük magunkat? Az ún. boldogság skáláról beszélünk. A boldogság skála azt jelenti, hogy milyen boldogok vagyunk az 1-től 10-ig terjedő skálán. Ez a döntő kérdés. Azt fogjuk tapasztalni, hogy legjobban azokkal jövünk ki, akik körülbelül olyan boldogok, mint mi. Ha olyan emberrel kerülünk kapcsolatba, aki nagyon boldogtalan, és azzal áztatjuk magunkat, hogy azt képzeljük, talpra állíthatjuk, és segítségünk révén ugyanolyan boldog lehet, mint mi vagyunk, illúziókat kergetünk, mert a legtöbb boldogtalan ember boldog a boldogtalanságában. És esze ágában sincs megváltozni. Azok voltak az általam ismert legboldogtalanabb kapcsolatok, amelyekben egy boldog, pozitív személy összeköti sorsát egy negatív személlyel, és fel próbálja hozni a szintjére. Mert ez sohasem sikerül. Úgyhogy gondolkozzunk el, mennyire boldog az a személy, akivel kapcsolatot akarunk létesíteni! És értsük meg, rendkívül ritka, hogy az emberek megváltoztatják boldogságuk szintjét!

Térjünk rá a kapcsolatok sikerének 5. pontjára: a szeretetre! A szeretet, amely a tisztelettel is összefügg, fontosabb, mint a szerelem. És tartósabban kielégítő. Ugyanis a szerelem gyorsan jön és gyorsan megy. Átmeneti állapot. A szerelem hullámzó, labilis érzelem. Valami miatt szörnyen megharagudhatunk a házastársunkra, partnerünkre, de kiváló kapcsolatban maradhatunk. Még csak eszünkbe sem jut, hogy szakítsunk. Feltéve, hogy szeretjük és tiszteljük. De **ha a szeretet és a tisztelet eltűnik a kapcsolatból, a szerelem, a szenvedély önmagában nem elég, hogy megtartsa**. Nos, íme egy egyszerű próba a szeretettel kapcsolatban. Én úgy hívom: a legjobb barát teszt. Ez a teszt azt állítja, hogy ha ideálisan illünk a partnerünkhöz, akkor ő a legjobb barátunk, és vele töltjük legszívesebben a szabadidőnket, benne bízunk meg a legjobban, senki mással nem vagyunk olyan nyíltak, őszinték, közlékenyek, oldottak, tehát a partnerünk, házastársunk a legjobb barátunk. Ez a legegyszerűbb. Mert erőltetni nem lehet, hogy a legjobb barátunk legyen. Ez természetesen magától jön, ha minden jól alakul. Ha ezzel szemben olyan helyzetben vagyunk, hogy a házastársunknak nem mondhatunk el sok mindent, ami fontos a számunkra, ha szívesebben beszélünk másokkal, vagy sok mindent titokban tartunk előtte, vagy sok mindent magunkban tartunk, akkor bizony aligha úgy viselkedünk vele, mint a legjobb barátunkkal. És ennek a kapcsolatnak a kilátásai nem valami jók.

A 6. kíváncsi a boldog kapcsolatokhoz, a... a kommunikáció. A kommunikáció, a kapcsolaton belüli kétirányú kommunikáció az az elixír, amely életben tartja a kapcsolatot. Nélküle a kapcsolatnak vége. Nélküle nincs jó kapcsolat. Egy kapcsolaton belüli jó kommunikációhoz nem csupán az kell, hogy beszéljünk és hallgassunk, nemcsak megérteni kell, adni és elvenni, hanem idő is kell. Megfelelően kitöltött, megfelelő hosszúságú idő. Nagyon fontos, hogyan töltjük el. És összesen mennyit. A feleséggel rendszeres programunk az, hogy kirándulgatunk. Néha olyan messzire megyünk, hogy 3-4 órát autózunk. A gyerekeket rábízunk valakire. Igen. Elindulunk. Nem rádiózunk, nem magnóznak. 3-4 órát csak beszélgetünk. Mondhatom, egy-egy ilyen út során sokat és remekül beszélgetünk. Ha ezt a módszert sűrűn használjuk, ha autózni megyünk házastársunkkal, itt az autózás folyamatos társalgást jelent házastársunkkal, egy elég hosszú időn át, igen érdekes dolgot tapasztalunk. De ha nem töltünk elég és megfelelően kihasznált időt a társunkkal, a kapcsolat károsodik, és sok kapcsolat föl is bomlik végül.

2 fontos dolgot megemlítek. Most itt a férfi szempontjából.

Először is: *a nők ne feltételezzék, hogy a férfiak gondolatolvasók!* Kevés dolog van, amit nehezebben értenek meg a nők, mint azt, hogy a férfiak nem gondolatolvasók. Nagyon sokszor fogalmunk sincs, hogy mit akarnak, vagy mit várnak el tőlünk a nők. És nem helyes, ha a nők elvárják a férfiaktól, hogy tudják, mi bántja őket, vagy mit akarnak, mi kell nekik.

Másodszor: ne feledjük, hogy *a férfiak direktek, a nők indirektek!* Mit jelent ez? Hát, ha egy férfi és egy nő együtt autóznak, és a nő megszomjazik, megkérdezheti, amint meglát egy éttermet: „Drágám, nem vagy szomjas?” A férfi azt mondja: „Nem.” És továbbhajt. A nő arra célzott, hogy ő maga szomjas, és álljanak meg. Ezzel szemben a férfi, ha ő szomjas, és meglátja az éttermet, így szól: „Szomjas vagyok.” A nők tehát indirektek. És méregbe gurulnak, ha a férfiak nem értik meg, mit akartak mondani. Az egyik leghasznosabb dolog a kommunikációban, ha direktebbé válnak. Legyenek egy kicsit konkrétabbak, világosabbak!

Egy fontos megjegyzés a férfiakhoz: újabb kutatások, felmérések szerint a férfiak beszélgetés közben 95 %-kal többször vágnak egy nő szavába, mint ahányszor a nők szakítanak félbe egy férfit. Az egyik leghasznosabb dolog, amit megtehetnek a férfiak – figyelem, férfiak! – az, hogy végighallgatják a feleségüket. Az egyik hallgatóm, aki elvégezte ezt a szemináriumot, ebből a részből azt találta a legértékesebbnek, hogy amikor esténként hazamegyünk, akkor, mielőtt a férfi, a direkt, extravertált személy mesélni kezd a feleségének, mi minden történt a hosszú nap folyamán, kérdezze meg, hogy telt az ő napja. Kérdezzük meg, hogy töltötte a napot, mi történt vele, hogy érzi magát stb.! Rendszeresen csináljuk, és meglepődünk, mennyit változik ettől a kapcsolatunk! Ne szakítsuk félbe az asszonyt! Várjunk egy kicsit, mielőtt válaszolunk! Figyeljünk, és tegyünk fel tisztázó kérdéseket! Adjunk pozitív visszajelzést!

Most pedig beszéljünk a kapcsolatok néhány problémájáról!

Tehát az 1. számú probléma mindig az, *ha hiányzik az elkötelezettség.* Az elkötelezettség hiánya rendkívül gyakori. Ugyanis társadalmunkban okos dolognak tartják, ha óvatosságból senkinek nem kötelezzük el magunkat. Gyakori, hogy az emberek kapcsolatot létesítenek, de nem mélyen, csak felszínesen. Az elkötelezettség hiánya adok-veszek kapcsolatban fejeződik ki. Az ilyen kapcsolatban az egyik partner azt mondja: „Mindketten végezzük el a részünket! Tedd be a részedet, én beteszem az enyémet!” De egyikük sem akar betenni 100 %-ot. Egyikük sem akarja megkockáztatni, hogy visszautasítsák. És mivel egyikük sem vállalja el ezt a kockázatot, mindkettőjüket visszautasítás éri. A kulcs ennek megoldásához – mint már többször mondtam – az, hogy mindketten 100 %-ig elkötelezik magukat a kapcsolatnak. És azt mondják: „Bármilyen történjék is, nem hagyom el ezt a kapcsolatot!” Határozzuk el, hogy belekezdünk! Kezdjük el vagy ne kezdjük el! Ha úgy érezzük: nem tudjuk elkötelezni magunkat, ez egy fontos dolgot közöl velünk. Ha hitvesünk úgy érzi, nem kötelezheti el magát, vagy egy partner érzi úgy, hogy nem tudja elkötelezni magát, ebből is kiderül valami. De mindenképpen vagy kezdjük el, vagy hagyjuk abba! És ez óriási terhet, stresszt vehet le a kapcsolatról.

A 2-es pont az: *ha a másikat meg akarjuk változtatni, vagy azt várjuk, hogy megváltozzon.* Ha valakit meg akarunk változtatni, mit tudatunk ezzel? Valójában azt közöljük: „Úgy, ahogy vagy, nem vagy elég jó. Nem felelsz meg az igényeimnek.” Hányszor köt úgy házasságot 2 ember, hogy az egyik azt mondja: „Hát meg fogom

változtatni. Idővel jobban megfelel majd annak az egyedül helyes mintának, amit én kívánok, én látok jónak.” Ha megpróbálunk valakit megváltoztatni, és miért próbáljuk megváltoztatni? Mert nem fogadjuk el a személyt úgy, ahogy van. És azt, amit csinál. Arra kérjük, hogy legyen más. Azt akarjuk, hogy ne legyen ilyen, vagy ne legyen olyan. A nagy amerikai filozófus, Philip Wilson csodálatos kifejezést használt ezzel kapcsolatban. Ez egyszerűen így hangzik: „Azt kapjuk, amit látunk.” Ne kezdjünk meg egy kapcsolatot azzal a szándékkal, hogy megváltoztatjuk a másikat! Mert mindig azt kapjuk, amit látunk. **Az emberek nem változnak meg. Hacsak nem vágnak erősen a változásra,** és nem hajlandók az itt elhangzott dolgokat gyakorolni. Ha viszont **nem próbáljuk megváltoztatni a másikat, és feltétel nélkül elfogadjuk,** feltétel nélküli szeretettel és elfogadással, akkor gyakran mindent megtesznek, hogy megváltozzanak a kedvünkért. De minden emberben van valami, ami ellenáll annak, ha más akarja megváltoztatni.

A 3. oka a kapcsolatok problémáinak: a *féltékenység*. A féltékenység a kudarcból való félelemmel kapcsolatos. Miből ered a féltékenység? Mindig szívünk mélyéből jön. Úgy érezzük: nem vagyunk elég jók. Egy ismert érzésből ered: a csekély önértékelésből: „Nem vagyok elég jó.” Ez egyébként olyasmi, ami benn gyökerezik a kisebbségi komplexusunkban. Alfred Adler, a híres pszichológus, Freud tanítványa, azt mondta: „A természetes emberi állapot a kisebbségi érzés. Ennek az az oka, hogy óriások világában növekedünk fel. Ahol kicsinységünk miatt kisebbségi érzésünk van.” És felnőttként tovább küszködünk ezzel a kisebbségi komplexussal. Az az érzés vezet a féltékenységhez, hogy nem vagyunk elég jók. Úgy érezzük, hogy a másik ember nem szerethet feltétel nélkül. Nem vagyunk biztonságban, és így nem megnyugtató ez a kapcsolat. **Úgy lehet felülemelkedni a féltékenységen, hogy módosítjuk az énképünket.** És újra és újra azt mondjuk: „Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam!” Mert minél jobban **növeljük saját önbecsülésünket** – ne feledjük, hogy fordított viszony van e félelmek és önszeretetünk között –, minél jobban szeretjük magunkat, minél jobban nő az önbecsülésünk, annál inkább csökken a féltékenység, a félelem az elutasítástól, a szeretet elvesztésétől. Figyeljünk a *féltékenységre!* És ne feledjük, hogy semmi köze a másik személyhez! A féltékenységet tapasztaló egyénből ered. Még valami. Korántsem okos dolog a másikat féltékennyé tenni. Nem bölcs dolog. Nem okos dolog, nem helyeselhető. Egyszerűen kegyetlen és igen durva dolog, főleg akkor, ha sikerrel jár.

A 4.: az *önsajnálát*. Honnan ered az önsajnálát? Számos forrása van. Majdnem mindig az érez önsajnálatot, akinek olyan szülei voltak, akik szintén sajnálták magukat. Tehát mi a szülőket utánozzuk. Amint felnövünk, mi is sok alkalmat találunk az önsajnálatra. Az önsajnálát másik gyökere a csekély önbecsülés. Nem nagyon szeretjük magunkat. Mi az önsajnálát gyógyszere? Egyszerűen ez, egyszerűen ez: dolgozzunk, dolgozzunk! Akik lekötik magukat, akik valami fontos dologgal foglalkoznak, akiknek értékes életcéljuk van, nem éreznek önsajnálatot. Hanem csak azok, akik körbe-körbe haladnak, sodródnak, másvalakire várnak stb. Tehát úgy győzhetjük le az önsajnálatot, ha módosítjuk az énképünket, és célokat tűzünk ki. Konkrét célokat tűzünk ki, és dolgozzunk értük! A behelyettesítés törvénye szerint nem sajnálhatjuk magunkat, féltékenyek sem lehetünk, nem is haragudhatunk, ha szorgosan dolgozunk számunkra fontos célokon. A tudat egyszerre 1 gondolattal foglalkozik, legyen az pozitív vagy negatív.

Következik a 6. pont. A 6. igen fontos tényező. Itt összefoglalhatjuk mindazt, amiről eddig beszéltünk mint jelentős problémáról. Ennek a neve, tudjuk: *összeférhetetlenség*. Az összeférhetetlenség azt jelenti, hogy mi és a másik személy nem férünk össze. Ezt



nagyon-nagyon nehéz elfogadni. Az elutasítástól való félelem miatt gyakran megmaradunk egy kapcsolatban. Még ha már a napnál világosabb is, hogy már semmi közös nincs bennünk. Ennek okát sok mindenben kereshetjük. Először is nem akarjuk, hogy mások úgy gondolják: kudarcot vallottunk. További ok az is, hogy nem akarjuk a kényelmünket veszélyeztetni. Nem szeretnénk bonyodalmakat a válással. Ám, amikor 2-en találkoznak, olyanok, mint 2 tányér. Vannak olyan területeik, amelyek nem fedik egymást. Itt a férfi és itt a nő. Vannak olyan területeik, amelyek nem közösek. És vannak olyanok, amelyek közösek. Amint egy kapcsolat alakul, néha ezek a területek növekednek. És amikor összeházasodnak, rájönnek, hogy rengeteg a közös terület, de persze vannak olyan területek is, amelyek különböznek. Amint a franciák mondják: (...) „Éljen a férfi és a nő közötti különbség!” Mégis, különösen a 20-as éveinkben, amikor gyorsan fejlődünk és változunk, előfordul, hogy **másfelé fejlődünk**. Olykor addig a pontig, ahol a férfi és a nő között már szakadék tátong. Kevés közös maradt meg.

Honnan lehet tudni, hogy összeférhetetlenség jellemez már egy kapcsolatot? Először is, először *a nevetés tűnik el*. A partnerek már nem nevetnek együtt. Másodszor *a barátság múlik el*. Nem barátként tekintenek már egymásra, és csak kényszernek tekintik a másik társaságát. **Ha összeférhetetlenség fenyegeti kapcsolatunkat, az a legjobb, ha megpróbáljuk valahogy helyrehozni.** Keressünk valamiféle hidat! Próbáljuk helyrehozni valahogy! Próbáljuk meg újra összekötni! Különösen, ha gyerekek is vannak, és még ki tudja, mi! Mégis, értsük meg: hogyha az összeférhetetlenség kifejlődött, és az a jellemző, akkor az ellenkező nem tagjai közül több tucattal is próbálkoznunk kell, mielőtt találunk egy hozzánk illőt!

**Ha az összeférhetetlenség kialakult, fogadjuk el valóságként!** Mert ellenkező esetben megint csak oda jutunk, hogy tagadjuk a valóságot. És a tagadás rengeteg stresszt, ellenállást, boldogtalanságot okoz.

Másodszor: ne feledjük, hogy ha kialakult is, senki sem bűnös! Az a tény, hogy már nem férünk össze a másikkal, korántsem jelenti azt, hogy hibás a partnerünk. És azt sem jelenti, hogy mi vagyunk hibásak. Annyit jelent: összeférhetetlenség alakult ki. Ne feledjük: csak úgy megtörténik, éppúgy, mint az eső! Amikor esik, senki sem vétkes, csak úgy megtörténik. És ez a leggyakoribb jelenség a kapcsolatokban: az összeférhetetlenség.

Még 1 utolsó megjegyzés az összeférhetetlenségről. Tapasztalatom szerint elsősorban azért maradnak meg az emberek olyan kapcsolatokban, ahol már nem boldogok, ahol már nincs szeretet, nincs puszika, nincs nevetés, nincs a kapcsolatnak semmi jövője, mert nem tudják, hogy mit szólnak majd a többiek. Attól félnek, hogy bírálják érte a többiek. Ezt meglepetéssel tapasztalom mindig, amikor beszélek valakivel. Én ugyanebben a cipőben jártam, mert nem volt ugyan sikertelen házasságom, de 35 éves koromig nőtlen voltam, és így voltak sikertelen kapcsolataim is. Meglepődtem, hogy mennyi, mennyi társadalmi nyomást érzünk magunkban, hogy megmaradjunk egy többé már nem élvezett kapcsolatban. Mert úgy véljük, mások helytelenítenék. Úgy véljük, mások megdöbbenének. Azt hisszük, mások elszomorodnának. Pedig az a helyzet, amint előbb-utóbb mindenki tapasztalja, hogy senki nem törődik annyira a kapcsolatunkkal, mint mi magunk. És ha feláldozzuk drága lelki nyugalmunkat mások véleménye kedvéért, akkor soha-soha nem leszünk boldogok.

Az összeférhetetlenség bizony realitás. Ha sehogyan sem tudjuk, nem tudjuk megváltoztatni, akkor nézzünk szembe vele! Őszintén és bátran. Egyenesen és kertelés nélkül. Tiszteletteljes, méltóságteljes módon. És próbáljuk meg úgy megoldani a kapcsolatot, hogy ne sebezünk meg senkit jobban, mint amennyire muszáj!

Jegyezzük még meg a szeretetteljes kapcsolatokról, hogy a célunk, a felelősségünk az, hogy az öröm, a beteljesedés jellemezze kapcsolatunkat! És ez a minimális terv. Legyen a nyugalom, boldogság, öröm, beteljesedés, béke a célunk! Legyen az otthonunk és meghitt kapcsolatunk az érzelmi életünk koronagyémántja! Kevesebbel egyszerűen ne ériük be! Dolgozzunk is ezért! Változtassunk, csiszoljunk, tegyünk meg mindent, ami csak szükséges! Mert tartozunk azzal magunknak, tartozunk az életünknek, a jellemünknek, a tisztességünknek, a nyugalomunknak, egészségünknek, a jövőnknek, hogy kevesebbel ne ériük be, csak olyan kapcsolattal, amelynek öröm a részese lenni!

**„Amint visszatekintünk életünkre, azt látjuk, hogy azokban a pillanatokban éltünk igazán, amikor a szeretet vezérelte cselekedeteinket.”** Henry Draimont

## Hogyan neveljük tökéletes gyerekeket?

(24:52)

Életünk talán legtartósabb kapcsolata akkor kezdődik, amikor gyermekünk születik. Túlél sok házasságot, munkahelyi kapcsolatot, pályafutást, anyagi karriert, üzleti és lakóhelyi viszonyt. Addig tart, amíg az egyik vagy a másik fél el nem távozik.

Úgy jövünk a világra, hogy fogalmunk sincs a gyermeknevelésről. Nem rendelkezünk a nevelés képességével. A tragikus csak az, hogy a legtöbben nem is tesznek erőfeszítéseket azért, hogy megszerezzék. Manapság lehetőségünk van rá, hogy megtanuljunk, hogyan neveljük boldog, egészséges, magabiztos, elragadó, szerető, eleven, elégedett gyerekeket. Rengeteg információt szerezhetünk, mégis a szülők 80 %-a soha nem vesz ilyen témájú könyveket. Soha nem kéri szakértő tanácsát, kivéve az anyósáét vagy az egyik szomszédját. Pedig nagyon fontos. Ebben a szekcióban arról lesz szó, hogyan neveljük tökéletes gyerekeket. Adok hozzá néhány kulcsot is.

Nekem 3 gyerekem van, és úgy gondolom, tökéletes gyerekek. Krisztina 7 éves, Michael (májkl) 5, David, a legkisebb pedig 1. Ezek a gyerekek csodálatosak. Mindazt, amiről beszélni fogunk, gyakoroljuk velük. Gyakoroljuk mindennap, és megígérhetem, hogy a vetés és aratás törvénye igaz a gyerekekre is. Amit elvetünk a gyerekekben, azt le is arathatjuk. Mindazt, amit a gyermekbe táplálunk, visszakapjuk. Pozitívumot, negatívumot. De ha jót táplálunk gyermekeinkbe, a csodálatos az, hogy attól kinyílnak, mint a virágok.

Kezdjük tehát az alapkérdéssel: Mi a szülő feladata? Mi a kulcsfeladata a szülőnek? Véleményem szerint erre a kérdésre a válasz igen egyszerű. A szülő feladata, amely egyben a legfontosabb munkakörünk, **a szülő feladata a gyermekek gondozása**. Ennyi az egész. A szülő feladata az, hogy gondozza gyermekét, annak 18 éves koráig, vagyis amíg eléri a felnőttkort. És hogy **magas fokú önbecsülést építsen ki benne**. Magas fokú önbecsülést. Véleményem szerint ez a fő feladata a szülőknek. Semmi más nem olyan lényeges és fontos, mint az önbecsülés felépítése. Miért? Mert ha úgy nevelünk fel egy gyereket, hogy *18 éves korában szereti magát, becsüli magát, feltétel nélkül elfogadja és fontosnak, értékesnek tartja magát*, mint egy olyan fiatalembert, aki *önálló, felelősségteljes, és képes döntéseket hozni*, akkor akármit hoz az élet további évei során, mivel mi, a szülei sziklaszilárd pszichológiai alapokra állítottuk, megleli az útját, és széppé teszi saját és társai életét is. Abban az esetben viszont, ha minden mást megadunk neki, de nem tápláljuk az önbecsülését, az önmagába vetet hitét, az önbizalmát, azt a meggyőződését, hogy mindenre képes, ami a sikerhez szükséges, ha mindent megadunk neki, kivéve az önbecsülését, akkor kudarcot vallottunk. A gyermeknevelésben tehát az önbecsülés felépítése a szülői szerepkör rendezőelvé válik. A rendezőelv azt jelenti, hogy tudva, hogy minden számít, folyton azt kérdezzük, folyton azt kérdezzük: „Építi-e ez a gyermekem önbecsülését?” Vajon ez a helyzet, ez a döntésem, ez a reagálásom hozzájárul-e a rám bízott emberi lény épüléséhez, gondozásához? Vagy ellenkezőleg? Krisztinának, 1. gyermekemnek (csodálatos kislány) nagyon korán elmagyaráztam, hogy úgy érkezett hozzám – ahogy Calelia Bronic (kalélia bronik) mondja A próféta című könyvében –, hogy ő Barbarához és hozzám az Úrtól jött. Nekünk az a dolgunk, hogy

vigyázzunk rá. És szeressük. Amíg fel nem nő. És hogy *ő nem a mi tulajdonunk. Nem birtokolhatjuk. Nem az a feladatunk, hogy a saját képünkre formáljuk őt.* Az a dolgunk, hogy gondozzuk, tanítsuk és műveljük, és hogy megadjunk neki minden lehetőséget a növekedéshez és a fejlődéshez. Mert a mi dolgunk csak az, hogy gondozzuk, amíg felnő. És ő tökéletesen megértette, hogy mi azért vagyunk, hogy gondozzuk, és önbecsülését felépítsük. Mert **ő egy ajándék az Istentől.** És úgy gondol magára, mint egy valódi különlegességre. Mert – lepődjenek meg! – ezt egyik barátjának sem mondták! Tehát ez a rendezőelv, amit mi a gyermeknevelésben használunk. Egyetlen szülő sem tökéletes. A szülők gyakran hibáznak, elfáradnak, ingerültek lesznek, kiabálnak a gyerekekkel, megverik, megbüntetik őket. De ha alapjában véve **nevelésünk rendezőelve az önbecsülés kiépítése a gyermekekben,** akkor jegyezzük meg ezeket:

Az 1.: a destruktív kritika szörnyen fájdalmas a gyermek számára. A destruktív kritika egy egész életre megátkozza a gyereket kisebbségi érzéssel, az önbecsülés hiányával, a félelemmel a kudarctól és elutasítástól. Tehát soha ne használjuk a destruktív kritikát a gyerekünkkel szemben! Soha ne ítéljük el gyermekünket! Soha ne használjuk a destruktív kritikát a gyerekekkel szemben! Ehelyett tegyünk meg mindent az épüléséért! Ez nem azt jelenti, hogy nem kell fegyelmezni, nem azt jelenti, hogy ne irányítsuk, de soha ne mondjuk, hogy: „Rossz fiú vagy.” Vagy: „Rossz kislány vagy.” Vagy hogy: „Csúnya vagy.” Vagy: „Haszontalan vagy.” Vagy hogy: „Mindig hazudsz.” **Soha ne mondjunk semmi olyat a lényükről, amit nem akarunk a személyiségük részévé tenni!** Mert az – emlékezzenek – keresztül megy a tudaton, egyenesen a tudatalattiba, bekerül a programba, ami igazságként raktározza el, mert mi mondtuk. Még akkor is, ha csak mérgünkben. Soha ne éljünk tehát a destruktív kritikával! A gyerekek nagyon könnyen sérülékenyek ezzel szemben.

A 2.: Ne feledjük: a szeretet hiánya vagy a szeretet visszatartása a legfőbb oka életünk lelki, fizikai és érzelmi problémáinak. Hogy a gyerekeknek szükségük van a szeretetre, és ha megfosztjuk őket a szeretettől, még ha ezt magunkban nem is így gondoljuk, a gyermek ezt fogja észlelni, mert minden észlelés. A gyermek igen felszínes a fogékony éveiben. *A gyerek nem tudja, hogy mi tényleg szeretjük őt. Hacsak nem mondjuk neki, mutatjuk és bizonyítjuk neki újra és újra, újra és újra.* Sok gyermek felnőttkorában pszichológushoz vagy pszichiáterhez jár. Így próbálva megküzdeni azzal a problémával, hogy soha nem hitte el, hogy a szülei szerették. Mire a szülők azt felelnék: „Hát persze, hogy szerettem a gyerekemet.” „És ezt meg is mondta neki?” „Nem mondtam meg, de tudta, hogy szeretem.” Nem, a gyerekek nem tudják. Ahogy mondják: szóból értenek.

A 3.: Ne feledjük, hogy a gyerekeknek szüksége van az állandó helyeslésre is! A szeretet és a helyeslés az az érzelmi és lelki mentőkötél, ami a gyermek növekedéséhez elengedhetetlen. Képzeljék el, hogy a gyermeket intravénásan táplálják! Így kapja meg a személyisége fejlődéséhez szükséges legfontosabb tápanyagokat. A legfontosabb tápanyagok ebben az infúzióban: a szeretet és a helyeslés szavainak és gesztusainak folyamatos áramlása. És ha elvágjuk az áramlást, az olyan, mintha elvágánk a táplálék útját vagy az oxigén útját az érzelmi központtól. Mindennap kell nekik. Minden éjjel, reggel, délben és este folyamatosan igénylik. Amikor növekednek, a testük rengeteg ételmezt igényel. Sok-sok ételmezt, mert nőnek. Növekedésükhöz rengeteg érzelmi támogatás is kell.

4.: Ne feledjük: a gyermeknek szüksége van a dicséretre! A dicséret növeszti a gyermekeket. Felfedezték, hogy ha megdicsérnek egy gyermeket, akkor fiziológiai rendszerük az új energiától ténylegesen vibrálni kezd. Szükségük van bátorításra. Ne feledjük: a gyermekek félnek, mert ők kicsinyek egy hatalmas világban. Állandóan bátorítani kell őket: „Meg tudod tenni, meg tudod tenni! Biztos, hogy menni fog! Gyerünk, próbáld meg!” Szükségük van megerősítésre is. Néha ugyanis nem sikerül nekik. Néha viszont jól csinálják, és akkor biztatni kell őket: „Ezt jól csináltad! Nagyszerű!” Mindig dicsérni kell őket. Türelmet igényelnek. A gyermekekhez rengeteg türelem kell. Mert bizony lassan tanulnak. Akkor vagyunk a legkedvesebbek hozzájuk, ha türelmesek vagyunk és támogatók, na és persze gyöngédek, aztán kedvesek. Igen. A gyerekeknek igen sok gyöngédség kell. És sok-sok törődés, szelídség kell nekik, becézgetés kell nekik. És különösen akkor igénylik a türelmet, amikor ők maguk a legkevésbé türelmesek. Amikor a leginkább idegesítők, akkor van a legjobban szükségük a mi türelmünkre, a legtöbb kedvességre, a legtöbb megértésre, a legtöbb együttérzésre.

Az 5. pontunk: mindennap mondjuk el gyermekünknek, hogy szeretjük őt! Mindennap mondjuk el nekik, hogy szeretjük őket! Engem nagyon-nagyon meglepett (mindennap mondjuk el, hogy szeretjük őket), meglepett, hogy milyen sok szülő nem mondja el a gyerekének, hogy szereti őt. Azt mondják: „Hát, tudja, hogy szeretem.” Vitatkoztam velük, azt válaszolták: „Tudja, nem kell azt mondani.” A gyerekeknek szükségük van arra, hogy ezt tudják. És mi az oka annak, hogy nem mondjuk nekik? Az, hogy szüleink soha nem mondták, hogy szeretnek minket. Ha olyan családban nőttünk fel, ahol szüleink soha nem mondták: „Szeretlek, vigyázok rád, és a legjobbat kívánom neked.”, és soha nem dicsértek, nem bátorítottak, akkor nagyon kényelmetlenül nőünk fel. De higgyék el, ha gyermekeinknek rendszeresen mondogatjuk, hogy szeretjük őket, ők is mondani fogják nekünk, és meg fognak tanítani a szeretetre. Tanuljuk meg használni a szavakat rendszeresen!

Van **4 magatartás** annak kifejezésére, **hogy a szülő szereti a gyermekét.**

Az 1. magatartás, a legnagyobb ajándék, amit egy szülő adhat a gyerekének: a **feltétel nélküli szeretet**. Bizonyosodjunk meg arról, hogy a gyerek tudja, 100 %-ig szeretjük őt. Tehet akármit, bármi történhet, mert semmi a világon nem akadályozhatja meg, hogy 100 %-ig szeressük őt. Ez borzasztóan fontos. A kislánnyal és a fiával van egy kedvenc játékunk, amit úgy hívunk: szeretetjáték. Megkérdezem: „Mennyire szeretlek titeket?” A játék úgy kezdődik, hogy erre azt mondják: „Ennyire.” Mire én: „Ugyan!” Ők azt mondják: „Ennyire.” „Ugyan már!” „Ennyire.” És végül azt mondják: „Ennyire.” Ekkor megkérdem: „Mi van, ha rátok kiabálok?” Azt mondják: „Akkor is ennyire szeretsz minket.” Erre én: „Mi van akkor, ha elzavarlak titeket?” Azt felelik: „Akkor is ennyire szeretsz minket.” „Na és ha kiabálok, elzavarlak benneteket, és sarokba kell állnotok?” Azt mondják: „Akkor is ennyire szeretsz minket, papa. Mert bármit csinálhatunk, te mindig szeretsz bennünket.” Ez a legkedvesebb dolog, amiről meggyőzhetjük a gyerekeinket. Rendszeresen játszom ezt velük, azért, hogy a tudatalattijukba mélyen beleivódjék, hogy igenis szeretjük őket. Hogy ezzel a szeretettudattal nőjenek fel, és soha-soha ne kételkedjenek abban, hogy a mama és a papa valóban szereti őket.

Mint tudják, a feltételhez kötött szeretet táplálja a visszautasítástól való félelmet, a kisebbségi érzést és a bizonytalanságot. Azoknál a gyerekeknél, akiket fogékony

éveikben nem szerettek eléggé, könnyen felléphet egy hiánybetegség. És életük hátralevő részében – mint Diogenész, aki lámpással kereste az igaz embert – egyre csak a szeretetet kutatják. Amitől gyermekként megfosztották őket. Nagyon figyeljünk erre! Sosem szerethetjük eléggé gyermekeinket fogékony éveikben. A szeretetből nem adhatunk nekik túl sokat. A szeretetet adhatjuk újra és újra is, állandóan, amennyit csak be tudnak fogadni.

A szeretet kimutatásának 2. módja: a **szemkontaktus**. A gyerekeknek érzelmi tankjuk van. Amit a szüleik szeméből áradó szeretettel töltenek fel. És amikor szeretettel nézünk gyermekünkre, és így szólunk: „Én szeretlek, nagyon-nagyon szeretlek.”, akkor a gyermek csodálatosan érzi magát kívül-belül. Mondjuk, hogy: „Szeretlek.”, és nézzünk a szemébe! A legtöbb szülő csak akkor néz a gyereke szemébe, amikor szidja. És a legtöbb gyerek úgy nő fel, hogy rendkívül kellemetlenül érzi magát a felnőttekkel való szemkontaktustól. Mert társadalmunkban a közvetlen szemkontaktust az ellenségesség jelének tekintik. Mert sokunkat úgy neveltek, hogy szüleink csak akkor néztek a szemünkbe, amikor szidtak. És ha kedvesen szóltak hozzánk, akkor éppen tévét néztek, vagy újságot olvastak. Nézzünk tehát a gyerekek szemébe!

A 3.: a **fizikai kapcsolat**. A kisgyerekek nagyon érzelmesek és nagyon érzékenyek. Nagymértékben igénylik a közvetlen testi kapcsolatot. Igénylik, hogy átöleljék őket, hogy puszilgassák őket. Szükségük van a babusgatásra, cirógatásra. Minden alkalommal, amikor átöleljük a gyermeket, melegséggel és gyöngédséggel tegyük! Csecsemőkorától egészen addig, amíg felnőtté válnak. Amikor megveregetjük a vállát, megfogjuk a karját, vagy megsimogatjuk a fejét, ezek a fizikai kapcsolatok. Ahogy a dal is mondja: „Érints meg, amikor elmégy mellettem!” Az apróságok sokat jelentenek. A fizikai érintkezés az egyik legjobb módja szeretetünk kimutatásának. Nagyon érdekes. A 40-es években végzett kutatások szerint azok a csecsemők, akiket etetés közben nem vettek fel, és nem ölelték át őket az evés alatt, ténylegesen kezdtek visszafejlődni. Kiszáradtak, nem fogadták be az ételt. És végül sokuk meg is halt egy betegségben, amelyet úgy neveznek: morazmusz. A közvetlen fizikai kapcsolat hiányától. A fizikai kapcsolat feltétlenül szükséges a gyermek testi-lelki jólétéhez.

A 4.: az **összpontosított figyelem**. Apropos, érdekes módon sok apa úgy gondolja, hogy ha túl sokat ölelgeti kisfiát kiskorában, ha túl sokat cirógatja és csókolgatja, az lányossá teszi őt. Valójában épp az ellenkezője igaz. Minél több cirógatást, babusgatást, fizikai érintést kap egy kisfiú a mamájától, de különösen az apjától, annál férfiasabb, határozottabb, magabiztosabb férfi lesz belőle. Minél kevesebbet kap, annál bizonytalanabb, indulatosabb, feszültebb felnőtt lesz. Tehát, ne feledjük: *egy gyermeknek – akár fiú, akár lány – nem lehet elég sok fizikai szeretetet adni*. A koncentrált figyelem azt jelenti, hogy **mindennap fordítunk időt a gyermekre**. Csak a gyermek és én. Sétálunk, beszélgetünk, figyelünk, semmi tévé, semmi újság, senki más. Csak pár perc naponta, amiből a gyermek érezheti, hogy valóban értékes. Azok a gyerekek, akikkel a szüleik nem töltenek elég időt, meg vannak győződve arról, hogy szüleik azért nem játszanak velük, mert ők, a gyerekek nem érdemesek rá. Nem tudják, hogy a szüleik elfoglaltak, sok a dolguk, csak azt érzik, hogy valami nincs rendben velük. És ezért van, hogy a szülők nem töltenek velük időt. Vigyázzunk erre, ez a gyermek észlelése, nem a valóság!

A sorban a 6.: a **pozitív elvárás**. Dr. David McClaun a Harvard Egyetemen fedezte fel, hogy a pozitív elvárás a csúcsteljesítmény egyik legjobb befolyásoló tényezője

fiatalkorban. **A gyermekkel szembeni pozitív elvárással a szülő arra készíti a gyermeket, hogy az mindent megtegyen azért, hogy felnőjön, és eleget tegyen a szülői elvárásnak.** McClaun valójában 2 dolgot ismert fel. Az egyik: a demokratikus családi légkör. **A demokratikus családi légkörben a gyermektől elvárják, hogy kinyilvánítsa véleményét már kicsi korától kezdve.** És ebben a légkörben a szülők azt mondogatják: „Én hiszek benned. Mindegy, mit csinálsz, **hiszek benned.** Hiszem, hogy jól csinálod.” Ez a 2 tényező önmagában eredményessé teszi gyermekeinket már 10-es, majd 20-as éveikben is. Néha 10-20 évvel megelőzik azokat, akik nem demokratikus légkörben nőttek fel. Ahol véleményüket leszólták és folyton alábecsülték. És ahol a szülők negatív elvárásokat fejeztek ki, mint... ezt mindannyian ismerjük. A gyerek keményen tanul. Hazajön 5 ötössel és 1 négyessel. A szülő azt kérdezi: „Mi ez a négyes?” Nem azt, hogy: „Nagyszerű ez a sok ötös!”, hanem: „Mi ez a négyes?” Ez pedig teljesen demoralizálja a gyereket. A pozitív elvárások tehát igen fontosak a személyiség egészséges fejlődéséhez.

A 7.: már korán tanítsuk meg gyerekeinket arra, hogy mondogassák: „Szeretem magam!” **Tanítsuk meg gyerekeinket a „Szeretem magam!”-ra!** Már kiskorukban. „Szeretem magam! Szeretem magam! Szeretem magam!” **A nagy önbecsüléssel rendelkező gyerekek, akik nagyra értékelik magukat, túlságosan szeretik magukat ahhoz, hogy bajba kerüljenek** az iskolában. Jobbak az eredményeik, népszerűbbek. Jobban szeretik őket a társaik és a tanáraik. Kevésbé hajlamosan a drogok használatára. Jobban ellenállnak a külső hatások nyomásának. Nem keverednek bajba, nem viselkednek vandál módon. Tanítsuk meg őket erre: „Szeretem magam! Szeretem magam!” A gyerekeinket, ahogy elkezdtek beszélni, megtanítottuk arra, hogy mondogassák: „Szeretem magam! Szeretem magam!” Odaállnak a tükör elé, és úgy mondogatják: „Szeretem magam! Szeretem magam!” És úgy is viselkednek. Az emberek odajönnek hozzánk az utcán, és ezt mondják – és ez csodálatos –, azt mondják: „Ezek a gyerekek semmitől se félnek!” Ezek a gyerekek nem félnek semmitől. És ez volt mindkettőnk vágya, mert mindketten negatív családból jöttünk, ahol a destruktív kritika volt az úr. Azt akartuk, hogy a mi gyerekeink ne féljenek semmitől.

Ez tehát a 7 kulcselem, amelyek a nevelés során gyerekeinket felszabadult és elégedett gyermekké teszik.

Nos, eljutottunk egy fontos ponthoz. Sok szülő, aki részt vett a tanfolyamon, ezen a ponton, vagy már korábban is, bűnösnek érzi magát, és feszengeni kezd. Vagy ideges lesz, mert tudja, hogy kiabált a gyerekeivel, kritizálta őket, bántotta őket. És vannak, akiknek a gyerekei személyiségzavarokkal küszködnek, problémáik vannak a tanulásban, a kapcsolataikban, nincs önbecsülésük, vagy kisebbségi érzésük van. És a szülők kényelmetlenül érzik magukat, mert rájönnek, hogy azt tették a gyerekeikkel, amit a szüleik tettek velük. És most jutottak oda, hogy learatják a termést. Ha úgy tetszik, nézik a gyerekeiket, és rájönnek arra: az, hogy ilyenek lettek a gyerekeik, az sokkal inkább az ő tetteik és szavaik, mint bármi más dolog eredménye.

Nos, itt a megoldás erre. Szinte hihetetlen, de a múltat meg nem törtéنتté lehet tenni a következő egyszerű technikával:

Az 1. dolguk, ha hazamennek erről a tanfolyamról, hogy **gyűjtsék maguk köré gyerekeiket!** Gyűljenek össze, üljenek le, **és kérjenek bocsánatot tőlük az összes eddigi destruktív kritikáért!** Mondják ezt: „Részt vettem egy tanfolyamon, ahol megértettem a destruktív kritika hatását, és nagyon sajnálom, ha bármivel, amit valaha mondtam vagy

tettem, rossz érzést okoztam vagy megbántottalak benneteket. Bocsánatot kérek, és kérem, hogy fogadjátok el a bocsánatkérésemet!” Ez a leghihetlenebb dolog, amit a szülő a gyerekéért tehet. Hiszen a gyermek szeretni akarja a szüleit. És azt akarja, hogy a szülei is szeressék őt. De a destruktív kritika falat emel közéjük, bizalmatlanságot, bizonytalanságot szül. És amikor szülőként, és csak Önök tehetik meg, amikor szülőként bocsánatot kérnek, és azt mondják: „Nagyon sajnálom, kérlek, bocsássatok meg nekem!”, a gyermek úgy érzi, hirtelen fölszabadult, mintha egy nagy követ vettek volna le róla. Miért van ez? Mert **a célunk az, hogy 100 %-ig felelősséget vállaljunk minden tettünkért és szavunkért, amivel büntudatot ébresztettünk bennük.** Vállaljuk fel ezt a felelősséget, és mondjuk azt: „Felelős vagyok. Nagyon sajnálom, bocsánatot kérek. Bocsássatok meg nekem!” A gyermekeik teljesen el lesznek ámulva. Láttunk olyan gyerekeket, akiknek az egész élete megváltozott ettől. 15-16 éves javítóintézeti gyerekek, nevelőotthonban élők, problémás gyerekek, akik évek óta küszködtek, szó szerint egyik napról a másikra más emberekké váltak. Nemrégiben részt vett ezen a szemináriumon egy házaspár. Aztán hazamentek. Volt egy 16 éves lányuk, akivel nem tudtak kommunikálni. Visszahúzódó, félénk volt, nem beszélgetett a szüleiével. A szülők hazamentek, és bocsánatot kértek tőle. Rájöttek, hogy örökké csak szidták és szidták és szidták. Tudják, hogy az átlagszülő Amerikában szidja és kritizálja a gyerekét? És ezt 8-szor teszi addig, amíg 1-szer megdicséri a gyereket. 8-szor! 8 lélektani csapás a gyermek fejlődő lelkére és érzelmeire! Rájöttek, hogy szinte már szokásukká vált a kritizálás és szidás. De hazamentek, és bocsánatot kértek. És azt mondták, másnap reggelre a lányukat teljesen kicserélték. Azt mondták, olyan lett, olyan, mint egy pacsirta. Boldog lett, nevetgélt, közlékenyvé vált. Az anyjával nagyszerű barátok lettek. Elkezdtek hármasban vacsorázni járni. Olyan volt, mint egy csoda. Ismertem egy családot, ahol az apa nevelte fel mind a 10 gyermekét. Az apa egy negatív, destruktív kritikus környezetből jött. És ő is alkalmazta a destruktív kritikát az összes gyerekével szemben. Sokuknak baj van a házasságával, a többiek súlyos lelki problémákkal küszködnek, kiegyensúlyozatlanok. A legidősebb 30, a legfiatalabb 14 éves. A szeminárium végén, amelyen mind ott voltak, az összes gyerek, az összes feleség, az apa és a mama, a szeminárium végén az apa felállt, és egymás után odament minden egyes gyerekéhez, és így szólt: „Bocsánatot kérek. Bocsáss meg nekem!” És a gyerekei egymás után mindegyik sírva fakadt. Együtt sírtak. És mire végigjárta az összes gyerekét, a szobában mindenki sírt. Fantasztikus volt. És a család egyszerre megváltozott, egyetlen nap alatt.

A következő lépés, amely nyilvánvaló és logikus: **ígérjék meg, hogy nem teszik többé!** Ígérjék meg, hogy nem teszik többé! Miért? Miért? Hogy világos legyen nekik.

És végül: **engedjék meg nekik, hogy figyelmeztessék Önöket!** Engedjék meg, hogy figyelmeztessék, **ha elfelejtették!** Mert el fogják felejteni, biztosan lesz ilyen, időről időre. És hagyják, hadd mondják: „Apa, ez a destruktív kritika?”, vagy: „Mama, ez a destruktív kritika?” Mire Önök: „Igen, ez az, igazad van, bocsáss meg!” Ha a destruktív kritika eltörlését szabálynak veszik, és ez a cél az Önök otthonában, **senkinek ne engedjék meg otthonukban a destruktív kritikát!** Töröljék el a destruktív kritikát! Senkinek ne engedjék meg, hogy az otthonukban bárkit destruktív kritikával illessen! Tegyék egyértelművé, hogy lehet vitatkozni, és lehet egyet nem érteni. Ez minden családban előfordul. De **azt senki nem engedheti meg magának, hogy a másikat elítélje!** Tegyék ezt szabállyá családjukban, és jussanak el arra a pontra, hogy bárki mondhassa: „Ez destruktív kritika.”



Vagy bárki mondhatja: „Ezt én nem fogadom el!” És ha bárki hibázott, bocsánatot kérhessen!

Nos, a gyerekeimmel én ezt a szabályt a születésük előtt tanultam. Én azt szoktam mondani a gyerekeimnek, azt szoktam kérdezni: „Megbocsátasz? Sajnálom, bocsánatot kérek. Megbocsátasz?” És most, ha vitatkozunk, és beküldöm őket a szobájukban, Michael (májkl) oda szokott jönni hozzám, és azt mondja: „Apu, megbocsátok neked, amiért beküldtél a szobámba.” A legédesebb dolog volt tőle. Azt mondom: „Michael, sajnálom, köszönöm neked, és bocsáss meg!” És ha folyton bocsánatot kérünk, kapcsolataink nyitottak maradnak.

Még egy utolsó pont, nehogy elfelejtsem! Ahhoz, hogy meg tudjunk bocsátani a gyerekeinknek, félre kell tennünk az önző énünket, és gyermekeink lelki épségét kell mindenek elébe helyezni. A bocsánatkéréshez szükségünk van a bátorságra és a szilárd jellemre, hogy megtegyük. Bátorság kell hozzá és jellem. *Hatalmas erő kell egy felnőttnek ahhoz, hogy bocsánatot kérjen egy gyerektől.* De ha példával járunk elöl, akkor bátorságot és szilárd jellemet építünk gyermekeinkbe. Tudják, mennyien töltötték fél életüket azzal, hogy elkerüljék annak felismerését, hogy: „Tévedtem, hibát követtem el.”? Ha bizonyosságot teszünk bátorságunkról és jellemünkről, és így szólunk: „Sajnálom, hibát követtem el. És ebben a házban nincs helye a destruktív kritikának.” Ezzel megmutatjuk nekik, hogy ők is lehetnek bátrak és jellemesek. Ők is mondhatják: „Sajnálom, tévedtem, hibát követtem el.” Ők is bocsánatot kérhetnek, ha olyat mondtak vagy tettek, amivel mást megbántottak. Ha **ilyen példát mutatunk gyerekeinknek**, biztos alapot építünk magas fokú önbecsülésüknek, önértékelésüknek. És lehetővé tesszük, hogy egész életükön át képességeiket valósítsák meg inkább, mint kárpótolják fogyatékoságaikat. Ez a legszebb dolog, amit a gyerekeinkért tehetünk, és remélem, a sajátjukért meg is teszik.

**„Jólétben élni csak nagy szeretet által lehet.”** Albert Habet

## Hogyan találjuk meg életünk valódi célját?

(14:41)

Elérkeztünk a végső kérdéshez: Mi az élet célja? Mi a célja az Ön életének? Miért vannak itt? Miért létezőnk egyáltalán? Miért kelünk fel reggel? Miért van életünk? Miért vagyunk a földön? Pusztán azért, hogy megszülessünk, felnőjünk, dolgozzunk, gyermeket nemzünk és meghaljunk? Vagy van valami más is? Véleményem szerint van valami más, sokkal fontosabb. Ebben a szekcióban a saját felfedezéseimről beszélek az élet igazi céljával kapcsolatban.

Véleményem szerint az élet igazi célja az, hogy felismerjük küldetésünket. Századunk és régebbi korok bölcs férfijai és asszonyai próbáltak választ találni arra a kérdésre, hogy vajon miért született az emberiség a világra. Majdnem mind arra jutottak, hogy **azért vagyunk a világon, hogy képességeinket kibontakoztassuk azáltal, hogy meglegeljük életünk igazi küldetését.** Emert Fox úgy nevezi ezt, hogy a szívünk vágya. Mi a szívünk vágya? A szívünk vágya az a valami, ami ott van énünk legmélyén. Talán már születésünk előtt is. És ez a valami hívogat, szólít, csábít bennünket egész életünkön át. Az, hogy egy adott generációban csak 1, 2 vagy 5 ember bontakoztatja ki képességeit, az azért van, mert **a legtöbb ember nem figyel oda szíve vágyának hívó szavára.** Félretolja, mintha nem létezne. Elfoglalják magukat a családdal, az üzlettel, a karrierrel, csak ezekre figyelnek. Előfordul, hogy csak életük későbbi szakaszában fedezik fel, pedig *minden egyes ember képes arra, hogy felismerje küldetését.*

Nézzünk néhány példát azok közül, akik a legpozitívabban és a legmélyebben hatottak az emberiségre a történelem során! A mi civilizációnkban, kultúrkörünkben a leghatásosabb személy Názáreti Jézus volt. Egy egyszerű ács fia, aki csak 3 évig tanított Galileában. Aztán meghalt Jeruzsálemben. De nagyobb hatással volt világszerte az emberekre, mint bárki más ezen a földön. Lett légyen az király vagy császár, vagy diktátor, akárki. Egy egyszerű ember, aki soha le nem írt egy szót, soha nem szerepelt a tévében, nem volt lemeze, mégis nagyobb hatást gyakorolt, mint bárki más. Jézuson kívül ott volt Buddha. Buddha tanítása, érdekes módon, nagyon is emlékeztetett Jézuséra. Ő is az egyetemes szeretetet hirdette. Ő is az emberiség testvériségét tanította. Azt, hogy mindannyian egyek lehetünk, ha szeretjük egymást. Aztán Mohamed. Mohamednek több 100 millió követője van. Buddha tanítását 1 milliárdan követik. Jézus követőinek száma talán a 2 milliárdot is meghaladja. És ha megnézzük azokat az embereket, akikre hatottak, mint Assissi Szent Ferenc, aki maga is óriási hatást gyakorolt, megalapítván a Ferences rendet, vagy napjainkból Tereza Anya Kalkuttában, nagyon nagy hatása volt. Aztán a mentorom – Albert Schweitzer – Afrikában. S, Schweitzer, dupla w, e, i, Schweitzer és olyanok, mint Florance Najtingel (floransz nájtingél) és mások. Mi a közös ezekben az embereken? Ralf Waldo Train évekkel ezelőtt írt egy szép könyvet, Mit keres a világ? címmel. Mire vár az egész emberiség? A válasza az – nagyon bölcsen –, hogy az, amit mindannyian keresünk, amit mindnyájan várunk, az egy küldetés, amelyben feloldódhatunk. Amely valahogyan gazdagítja, nemesíti és szolgálja más emberek életét. Rá kell jönnünk arra, hogy csak annyira válhatunk naggyá, amennyire képesek vagyunk arra, hogy feloldódjunk valamiben, ami nagyobb, nagyszerűbb és jobb, mint mi magunk. Ezért van, hogy az önző embereket, akik mindig csak magukra gondolnak, csak sajnálni

lehet, mert nem ismerik az örömet és a beteljesülést. Tereza Anya és Albert Schweitzer és a többiek talán soha nem kerestek sokat, de amit az embereknek nyújtottak, a példa, amit adtak, a minta, amit elénk állítottak, sokkal több emberre hatott, mint a történelem során az összes pénzcsináló együttvéve. *Csak ha megtaláljuk küldetésünket, amelyben feloldódhatunk, akkor érzük el a valódi nagyságot.* Szemináriumunk kezdetétől eddig a percig arra törekedtünk, hogy eljussunk ehhez az egyszerű eredményhez. Hogy az élet célja, az Önök célja, földi létünk célja a következő. **A cél, hogy fejlődjünk, és maximálisan szeretetteljes emberré váljunk.** Ha megnézzük az emberiség nagy példaképeit, rájövünk, hogy az emberiség nagy példaképei – akik haláluk után is sokáig hatnak, Jézus, Buddha, Mohamed és a különböző vallások tanítói – valamennyien arra törekedtek, hogy szívükben szeretet ébredjen mások irányában. Egész életüket odaadták, hogy szolgáljanak. Szolgálat. Ez a kulcsszó.

Miből ítélnél meg, hogy tudunk-e valóban szeretni? A **szolgálat** értékéből, minőségéből és mennyiségéből, amelyet másoknak nyújtunk. **Önzetlenül, szívből jövőn, vizsgáztatást nem várva.** A szeretetteljes emberré válás fokmérője igen egyszerű: az érzelmi kapcsolatok elmélyítése. Ezért hangsúlyozzuk ennek fontosságát épp a házassággal kapcsolatban. Sok ember van, aki hajszolja a kapcsolatokat. Keresztül-kasul a világban. És otthon a családjában észébe se jut, hogy gazdagítsa kapcsolatát a feleségével, gyerekeivel vagy a legjobb barátaival. Érzelmi kapcsolataink gazdagítása az emberi élet legnagyobb parancsa. Honnan tudjuk? Onnan, hogy az életben minden egyes alkalommal, amikor mérlegre akarjuk tenni a vagyonunkat, mérlegre akarjuk tenni az eredményeinket, a legértékesebb forrásainkat, ezeket mindig emberekben találjuk meg. Azokban, akiket szeretünk és szeretünk. És akik szeretnek és szeretnek minket. Ha visszatekintünk életünk sorára már felnőtt- vagy idősebb fejjel, azt tapasztaljuk, hogy nem emlékszünk sem a karrierre, amit befutottunk, sem a volt állásainkra, csak az emberekre emlékszünk, akiket szeretünk, és akik szeretnek minket, és akik még ma is szeretnek. **Érzelmi kapcsolataink minőségének javítása, gazdagítása, elmélyítése életünk legnagyobb feladata.** Az olyan emberek, mint Jézus, Buddha, Mohamed, Szent Ferenc mások szolgálatára áldozták életüket. És azért tették, hogy nagy szeretetüket megoszthassák az emberiséggel.

**Hogyan válhatunk szeretetteljes emberré?** Nem is olyan bonyolult. Nem könnyű, de azért egyszerű.

Először is: **fogadjuk el magunkat feltétel nélkül!** Fogadjuk el magunkat mint értékes, érdemes emberi lényt! Ne legyünk olyanok, mint akik nem érzik elég jónak magukat! Fogadjuk el magunkat feltétel nélkül! Ismerjük el, hogy életünknek ezen a földön meghatározott célja van! Igen értékes célja. Isten senkit nem teremtett különlegesnek. Isten nem teremtett selejtet sem. Tehát nincs olyan ember, akinek az élete értelmetlen lenne. Mindenkinek van valami célja. És az Önök célja az, hogy megtalálják a céljukat. Az Önök célja: megelégni küldetésüket.

Másodszor, hogy szeretetteljes emberré váljunk: **el kell fogadnunk a teljes felelősséget mindazért, amik vagyunk, és mindazért, amivé válunk.** Vállaljunk teljes felelősséget! Ami azt jelenti: nincs vádaskodás sem kifogások. Csak mi magunk.

Harmadszor: **tanuljunk meg megbocsátani!** A kulcs a mennyi királyságba: a megbocsátás. A mennyország kulcsa, minden lelki fejlődés kulcsa, a főkapu: a megbocsátás. A képesség, hogy önként megbocsássunk másoknak harag nélkül. Semmi

harag. Sem neheztelés, sem ellenszenv. Engedjük szertefoszlani az összes sérelmünket! Ezért mondjuk a Mi atyánkban azt, hogy: „És bocsásd meg a mi vétkeinket, miképpen mi is megbocsátunk az ellenünk vétkezőknek!”

Negyedszer: **tápláljuk elménket szeretetgondolatokkal!** Tápláljuk elménket pozitív szeretetgondolatokkal! Ne olyasmivel, mint a szellemi cukorka, nem is szellemi vacacságokkal. Olyan gondolatokkal tápláljuk elménket, amelyek megfelelnek annak a legjobb embernek, akivé válni szeretnénk!

Ötödször: **tűzzünk ki nemes célokat, és törekedjünk elérésükre!** Tűzzünk ki nemes célokat és ideálokat, melyek életünk vezérfonalai lesznek! Nemes célokat és ideálokat. Mondogassuk: „Ezek az értékei, ezek az ideáljai és céljai annak a legjobb embernek, akivé csak válhatok.”

Hatodszor: **ügyeljünk a testünkre!** Vigyázzunk a testünkre! Ne feledjük, hogy testünk a lelkünk temploma! Vigyázzunk a testünkre! Étkezzünk helyesen! Mozogjunk rendszeresen! Pihenjünk! Táplálkozzunk jól! Vigyázzunk a testünkre!

Hetedszer: **gyakoroljuk az aranyszabályt!** Gyakoroljuk az aranyszabályt! Azaz a kedvességet, türelmet, elnézést, mindennél fontosabb: az emberek közötti különbözőségek iránti toleranciát, azután a szeretetet, megértést, részvétet.

Ne feledjék: a világon mindenki nehéz terhet cipel! Ha elkezdik betartani ezeket a szabályokat, idővel egyre szeretetteljesebb emberré fognak válni. Minél inkább ezen elvek szerint élnek, egyre jobban haladnak majd – szinte elkerülhetetlenül fognak haladni – küldetésük felismerése felé. Egyre közelebb kerülnek majd a **szolgálattevés** területéhez. Nos, higgyék el, a szolgálattevés egyik legjobb területe az üzleti élet. Mégpedig azért, mert a vállalkozás szabad rendszere mások kiszolgálásán alapul. De egyéb hivatással is szolgálhatunk másokat. Minden minőségünkben lehetőségünk van arra, hogy adjunk, és javítsuk a mások szolgálatának minőségét és mennyiségét, hogy felemeljük, gazdagítsuk és jobbá tegyük más emberek életét. Emlékezzenek: **azért vagyunk a földön, hogy tegyünk valamit a többiekért!**

Az, hogy hogyan álljuk meg helyünket mint emberi lények, egyszerűen mérhető. Csak olyan mértékben vagyunk szeretetteljes emberek, amilyen mértékben szeretetünket kifejezzük mások iránt. Csak annyira vagyunk szeretetteljesek, amennyire kifejezésre juttatjuk mások iránti szeretetünket. Más szóval: nem létezik emberektől elszigetelt szeretet. Nem mondhatjuk: „Szeretetteljes vagyok!”, ha nincs érzelmi kapcsolatunk, amivel bizonyíthatjuk, ha úgy tetszik. Csak annyi szeretetünk van, amennyi szeretetet érzünk más emberek iránt. Mutassunk minél több szeretetet mások iránt! Ezért van családjuk, ezért vannak intim kapcsolataink, és ezért vannak gyerekeink, hogy megtanítsanak bennünket a szeretetre való képesség elmélyítésére. Amit soha nem tanulnánk meg nélkülük. Mutassuk hát ki szeretetünket! És azután, **ha elmélyítettük önmagunk szeretetét, önmagunk feltétel nélküli elfogadásával, gyakoroljuk a szeretet adását!** Gyakoroljuk a szeretet adását!

Érdekes dolog a szeretettel kapcsolatban, hogy **a szeretet csak akkor nő, ha... ha megosztják.** Csak megosztva nő a szeretet. Nem lehet bennünk több szeretet, mint amennyit életünk adott pillanatában képesek vagyunk más embereknek nyújtani. A szeretet csak megosztva nő. Nos, a csodálatos az, hogy minél több szeretet adunk, annál több lesz. Minél több szeretet adunk, annál több lesz. **Minél többet adunk, annál**

**több lesz, amiből adhatunk.** Minél kevesebbet adunk, annál kevesebb lesz, amit adhatunk. Tehát a törvény: minél többet adunk, annál több lesz, amiből adhatunk. Itt érvényesül a vetés és aratás törvénye a leginkább. A kompenzáció törvénye: hogyha adunk csak egy kevéske szeretetet is másnak, csak egy keveset, az már elég. Mert az a kevés elindítja a szeretet visszaáramlását mifelénk. Ha kicsit többet adunk, még több jön vissza, amíg nem kerülünk az élet felső spiráljára.

Évekkel ezelőtt találkoztam egy csodás nagymamával, aki olyan családban nőtt fel, amelyben szülei kedvességre tanították. Odaadásra és mások szeretetére. Mikor a szülei meghaltak, hazament, és összeült a testvéreivel, hogy felosszák az örökséget. Egyetlen dolgot kért magának. A férje nagyon gazdag volt. Csak azt a kis versikét akarta, ami a kandalló fölött lógott szeretett otthonukban egész gyerekkorában. Az a versike mindössze 2 sorból állt. Amikor elmondta, le is írtam magamnak. És most elmondom Önöknek. Így szól: **„Csak az élet az, mi hamar elszalad, amit szeretve tettünk benne, az megmarad.”** Csak az élet az, mi hamar elszalad, amit szeretve tettünk benne, az megmarad. Ha ezt megértjük, rájövünk arra, hogy életünkre visszatekintve, csak amit szeretettel tettünk, az marad meg. Csak az maradandó értelmű, amit szeretettel tettünk. És ha ezt úgy használjuk, mint életünk vezérlőelvét, hogy csak a szeretettel tett dolgok maradnak meg, akkor sokkal biztosabban kezdünk haladni a csillagok felé.

A szeretet ellentéte a félelem. A félelem ellentéte a szeretet. Ha a félelem a nagy akadály, ami képességeink betöltésének útjában áll, akkor a szeretet az a kapu, amely kitarja előttünk a világmindenség lehetőségét.

És ha ezt gyakoroljuk, először is szeressük és fogadjuk el magunkat feltétel nélkül! Értékes és érdemes emberek vagyunk. Értékes és érdemes emberi lények vagyunk. Nem számít, mi történik, akkor is értékes és érdemes emberek vagyunk. Feltétel nélkül szeressék önmagukat! Vállaljanak teljes felelősséget életükért! Bocsássonak meg másoknak! Várják a legjobbat! Vigyázzanak magukra! Dolgozzanak céljaik eléréséért! Leljék meg a küldetést, amely kihívás Önöknek! Gyakorolják a mások iránti szeretetet, és biztos, hogy közelebb jutnak a csillagokhoz!

Kívánok Önöknek szerencsét, nagyok sok sikert és sok-sok szeretetet. Köszönöm szépen.

**„Ott fönt, a napsütésben vannak az én legszentebb céljaim. Lehet, nem érem el őket, de fölnézhetek, és láthatom szépségüket, hihetek bennük, és megpróbálhatom követni őket, amerre vezetnek.”** Luisa Meyalcát (Iujza méjalkat)