#1 New York Times

SZERZŐKTŐL

JACK CANFIELD ÉS
MARK VICTOR HANSEN

MERJ NYERNI!

„SIKERRE VIVŐ, NYERTES PROGRAM
ÉS SZÓRAKOZTATÓ OLVASMÁNY EGYBEN.
MELEGEN AJÁNLOM!"
– OG MANDINO

JACK CANFIELD ÉS
MARK VICTOR HANSEN

MERJ NYERNI!

A fordítás alapjául szolgáló eredeti kiadás:
Jack Canfield an Mark Victor Hansen:
Dare to Win

Berkley Publishing Group, 1996

Fordította: Meskó Krisztina

ISBN 963 9447 53 6

Copyright © 1994 by Mark Victor Hansen and Jack Canfield

DARE TO WIN © 2005 by Jack Canfield
and Mark Victor Hansen

All rights reserved

Hungarian translation © 2005 Meskó Krisztina

Minden jog fenntartva, beleértve a sokszorosítás,
a nyilvános előadás, a rádió- és tévéadás jogát,
az egyes fejezetekre is.

Kiadja: Bagolyvár Könyvkiadó
Felelős kiadó: a Bagolyvár Kft. igazgatója
Budapest, 2005

Tartalomjegyzék

	Tanuljunk meg merni!	5
	Bevezető	7
1	A problémák álcázott lehetőségek	14
2	Terjeszd ki elképzelt lehetőségeid határait!	31
3	Összpontosítsd energiádat!	44
4	Erősítsd meg magad!	67
5	Az élet kötéltánc	82
6	Szeretettel lehetséges	87
7	A házasság és a család öröme	109
8	A teljes jólét megteremtése	126
9	A tökéletesen jó közérzet elérése	157
10	A lényeg, hogy kit ismersz meg	179
11	Erősítsd meg elmédet!	190
12	Spirituális énünk felébresztése	205
	Zárszó	215

Tanuljunk meg merni!

Mindannyian nagyokat álmodunk. A legtöbben azonban egyszerűen nem teremtjük meg maguknak a kívánt eredményeket. Nincs elég pénzünk, kevés az életünkben a szerelem, a siker és az öröm. Miért van ez így? Mi akadályoz?

Az átlagember valószínűleg legalább három nyomós okot fel tud sorolni, amiért nem teheti meg, amit igazán akar. Mégis, szívünk legmélyén nem tudjuk-e mindannyian, hogy *mindent* elérhetnénk — ha mernénk?

Lehetséges, hogy az egyetlen és legfőbb akadály a *félelem?* Bizony így van. A félelem áll az utunkba, juttat holtpontra, rongálja önbecsülésünket, állít elénk képzelt akadályokat. A félelem gátol meg a *cselekvésben,* ha pedig nem cselekszünk, sosem jutunk egyről a kettőre.

Félelmeink azonban *elillannak,* ha szembefordulunk velük. Amint úrrá leszünk Önmagunkon, megkaphatunk vagy megtehetünk bármit, és azzá lehetünk, akivé csak akarunk.

Nem tudjuk, milyen félelmek és kétségek tartanak fogva téged jelenleg, több százezer emberrel szerzett húszéves tapasz-

talatunk azonban azt mondatja velünk, kitörhetsz a rabságból, és megteremthetsz magadnak mindent. Láss hát neki, most rögtön, még ma! Együtt mindannyian *merhetünk nyerni.*

Bevezető

Megdöbbentő eredmények! Mindannyian ilyeneket szeretnénk elérni az életben.

Lehet, hogy több pénzt akarunk. Talán ösztönzőbb munkára vágyunk. Esetleg az igaz szerelemre, vagy több kielégülést nyújtó szexuális kapcsolatra áhítozunk. Az is lehet, hogy titkon filmes karrierről, vállalati elnöki pozícióról, politikai szereplésről ábrándozunk.

Mindannyian nagy célokra törünk, ami a vágyainkat illeti. Sokan mégsem érjük el a kívánt eredményeket. Nincs elég pénzünk, kevés a szerelem, a siker, az öröm az életünkben. Nem tudunk kiteljesedni, nem vagyunk elégedettek. Valahol a lelkünk mélyén érezzük, hogy nem használjuk ki teljesen lehetőségeinket, nem vagyunk nyertesek.

Miért?

Miért nem teljesíthetjük be mindazt, amit szeretnénk? Miért nem lehet a miénk mindaz, amire vágyunk? Miért nem élhetünk sikerben és bőségben? Mi tart vissza?

Az átlagember biztosan temérdek „jó" okot tud sikertelensége alátámasztására:

Túl csúnya vagyok.
Túl kövér (sovány) vagyok.
Túl magas (alacsony) vagyok.
Túl öreg (fiatal) vagyok.
Nem vagyok elég okos.
Túl gyenge vagyok.
Beteg vagyok.
Nem vagyok elég művelt.
Kisebbséghez tartozom.
Kopasz vagyok.
Csak nő vagyok.
Csak feleség vagyok.
Egyedül nevelem a gyerekemet.
Vesztes vagyok (kétszeresen, háromszorosan).

Általában a fenti állításokkal szoktuk indokolni, hogy nem kaphatjuk meg, amit szeretnénk. Nézd végig a listát! Bizonyára azonnal találsz legalább három kényelmes indokot, mellyel *igazolhatod,* miért nem érheted el vágyott céljaidat.

Csak kifogások?

Vajon valóban „nyomós" okok-e ezek, vagy csak kifogások? Szívünk mélyén nem tudjuk-e mindannyian, hogy megvalósíthatnánk álmainkat — ha mernénk? Nem hiszünk-e benne, hogy miénk lehetne mindaz, amire vágyunk — ha nem félnénk tenni érte?

Gátolnak-e a kifogások? Vagy csak nem merünk cselekedni?

Gondolkozz el ezen! Kifogásokat mindig lehet találni. A bátorság azonban bennünk van, ott, a mellkasunkban, ahol egy apró kéz a szívünkbe markol, és azt mondja: „Félsz!"

Félelem? Lehetséges, hogy a félelem az igazi ellenség?

Félelem? „Én nem félek!"

Kultúránkban nem illik beismerni a félelmet, kivéve a fizikai erőszaktól. Hogyan is félhetnénk?

Félelem a kudarctól — vagy a sikertől

Mindannyiunkban élnek félelmek. Egyesek a kudarctól félnek. Félnek, hogy kínos helyzetbe kerülnek, ha próbálkoznak és nem sikerül valami. Félnek, hogy ezzel nem csak magukat, de talán másokat is zavarba hoznak.

Mások a sikertől félnek. A siker *még félelmetesebb* lehet a kudarcnál. Ha egy nagyvállalat elnöke leszünk, sok ember előtt kell beszélnünk, beosztottakat kell irányítanunk, éves jelentéseket kell írnunk, felelősséggel tartozunk a részvényeseknek. Meg tudunk-e birkózni mindezzel? Félünk-e, hogy nem?

Danny DeVito, aki alig 150 cm magas, rendkívül sikeres filmsztár és filmrendező lett. Ő legyőzte magában a félelmet, nem hagyta, hogy eluralkodjon rajta. Mindannyiunknak le kell küzdenünk félelmeinket — egyenként.

Ha filmsztárok leszünk, kibírjuk-e a sajtó és a kritikusok ostromát, képesek leszünk-e kamerák kereszttüzében élni? Ha jómódba kerülünk, nem veszítjük-e el a barátainkat, a családunk szeretetét? Nem szegünk-e meg valamilyen íratlan szabályt, ha több pénzünk lesz, mint a szüleinknek és azoknak, akik felnéznek ránk?

Lehetséges-e, hogy efféle rejtett félelmek állnak sikereink útjába? Lehetséges-e, hogy ezek — és nem hangoztatott kifogásaink — gátolnak?

Úgy gondoljuk, a válasz igen.

A gát a félelem a kudarctól vagy a sikertől. Egyszerűen azért nem szerezzük meg, amit igazán akarunk, nem válunk azzá, akivé igazán akarunk, mert nem merünk. Mi magunk vagyunk önmagunk kerékkötői.

Ezt természetesen senki sem vallja be magának. Érzékeny pontjaink védelmében tudatalattink tökéletesen racionálisnak

hangzó kifogások mögé bújtatja félelmeinket. Lehet, hogy tényleg kopasz vagy és alacsony, és szódásüveg-szemüveget viselsz. Ezért bemagyarázod magadnak, hogy sosem fogod megtalálni a tökéletes társat, sosem lesz boldog házasságod.

Az is lehet, hogy „csak" nő vagy, esetleg „csak" feleség, netán kövér és magas, ezért tudatalattid azzal érvel, hogy sosem kerülhetsz vezető beosztásba a férfiak uralta vállalati világban, sosem érhetsz fel a csúcsra.

Talán alacsony sorból származol, nem büszkélkedhetsz jó iskolákkal, nem beszélsz jól angolul, ezért aztán tudatalattid azt suttogja, ne is álmodj jól fizető állásról.

Ha csődbe mentél, elveszítetted minden pénzedet és vagyonodat, azt mondod magadnak, hogy nem indíthatsz nagyvállalkozást, nem fektethetsz be ingatlanba, és nem adhatsz tanácsokat másoknak életük irányítására vonatkozóan.

Igaz ez?

Nem igaz! A negatív propagandára figyelünk. Azért nem valósíthatjuk meg ezeket a dolgokat, mert meggyőzzük magunkat arról, hogy nem tudjuk.

Az első lépés

A félelem korlátoz, gátol, holtpontra juttat. A félelem hamis látszat csupán. Akadályokat gördít elénk, felbuktat, és védekezésbe hajszol, amitől azután bűntudatunk lesz és aggódunk, ennek hatására pedig teljesen passzívvá válunk. A félelem miatt nem próbálkozunk, ha pedig nem próbálkozunk, sosem jutunk egyről a kettőre — ez persze áttételesen bizonyítékot szolgáltat arra, hogy bele sem vágunk semmibe. Az egyik szemináriumunk után egy nő azt panaszolta nekünk, hogy nem tanulhat tovább, mert öt évbe telne, mire diplomát szerezhetne, és addigra már negyvenhárom éves lenne. Kénytelenek voltunk megkérdezni: „Hány éves lenne öt év múlva, ha nem tanulna tovább, és nem szerezne diplomát?" Egy harminckilenc éves nő, aki elsőéves or-

vostanhallgató, negyvenhét éves korában fogja befejezni az egyetemet, de ha nyolcvanegy évet veszünk alapul — mint várható élettartamot —, még harmincnégy éven át kamatoztathatja tudását a társadalom és önmaga javára.

A félelem az ellenség.

A félelem aláássa önbecsülésünket, megnyirbálja önbizalmunkat, és idővel elhiteti velünk, hogy vesztesek vagyunk. Amíg hagyjuk, hogy a félelem irányítson, nem merünk nyerni.

A kiút

A félelmen úrrá lehet lenni, le lehet győzni — ha felismerjük, hogy bennünk van, nem a külvilágban. Franklin Delano Roosevelt ékesszólóan vall erről a tűz körüli beszélgetések egyikében: „Az egyetlen dolog, amitől félnünk kell, maga a félelem." Napoleon Hill, a *Gondolkozz és gazdagodj!** című klasszikus mű szerzője, aki állítólag a fenti sorokat is írta Roosevelt számára, így nyilatkozik: „Nézz szembe félelmeiddel, és megszüntetheted őket."

Amint felismerjük, hogy a kifogások nem számítanak, elkezdhetjük az áttörést. Ha rájövünk, hogy tudat alatti félelmeink — nem külső körülmények — okozzák a valós problémát, úrrá lehetünk önmagunkon, és kezünkbe vehetjük életünk irányítását. Ha pedig kezükben az irányítás, azzá válhatunk, amivé akarunk, azt tehetjük, és azt szerezhetjük meg magunknak, amit csak akarunk.

Mindannyian arra törekszünk, hogy kiteljesítsük magunkat, és a legjobbat hozzuk ki magunkból. Mindannyian bőségre és jómódra vágyunk. Mind hozzá szeretnénk járulni valamivel a világhoz. Mind kicsattanóan egészségesek és boldogok akarunk lenni. Mind mély, értelmes, jelentőségteljes kapcsolatokat szeretnénk. Mindannyian vágyakozunk szeretetre, örömre, boldog-

* Magyarul megjelentette a Bagolyvár Könyvkiadó, 1996

ságra, teljességre. Mindannyian a legjobbat akarjuk mindenből. Tudjuk, hogy ezt akarjuk mi is, Te is. A csoda abban rejlik, hogy mindezt el is érhetjük. Csupán annyit kell tennünk, hogy legyőzzük félelmeinket, és merünk tenni a céljainkért.

A személyes áttörés

Egyik pillanatról a másikra is megjöhet a bártorságod a nyeréshez, de lehet hosszú ideig tartó erőfeszítések eredménye is. Nem tudjuk, neked mennyi időbe fog telni, mire legyőzöd saját félelmeidet. De tudjuk, hogy képes vagy rá.

Azért írtuk ezt a könyvet, hogy segítsünk neked olyan szellemi környezetet teremteni önmagad számára, olyan gondolatokat és hiedelmeket kialakítani magadban, melyek lehetővé teszik az áttörést. Nem tudjuk, hogy a 17. vagy a 133. oldalon jön meg a bátorságod a nyeréshez, vagy csak két héttel a könyv elolvasása után.

De tudjuk, hogy el tudsz jutni odáig. Nem lényeg, hogy ezt most elhidd. Csak abban higgy, hogy mi hisszük, hogy képes vagy rá. Szinte bármit megtehetsz, ami nem ellentétes a Teremtő törvényeivel vagy a többi ember jogaival.

MERJ NYERNI!

1

A problémák álcázott lehetőségek

„Az élet egy malomkő. Egyedül tőled függ, hogy felőröl-e, vagy megcsiszol."

— CAVETT ROBERT

„Van egy gondom."

A fiatalember odaállt dr. Norman Vincent Peale elé New Yorkban, az Ötödik sugárúton, megragadta a kabátja hajtókáját, és így szólt:

— Dr. Peale, kérem, segítsen rajtam! Nem tudok megbirkózni a problémáimmal. Ez túl sok nekem.

— Nézze, nekem most előadást kell tartanom — válaszolt Dr. Peale. — Ha elengedi a kabátom hajtókáját, mutatok önnek egy helyet, ahol olyanok vannak, akiknek nincsenek problémáik.

— Bármit megtennék érte, hogy odamehessek — lelkesedett a fiatalember.

— Lehet, hogy nem fog önnek igazán tetszeni. Csak két háztömbnyire van innen — figyelmeztette dr. Peale.

Együtt elsétáltak a Forest Lawn temetőhöz. Ott dr. Peale így szólt:

— 150 000 ember van itt. Történetesen tudom, hogy egyiküknek sincsenek problémáik.

A problémák előnyünkre válhatnak

Az előző történet dr. Peale egyik kedvenc anekdotája, és mindörökre eszünkbe vésztük, mert jól illusztrálja a problémák valódi természetét. A problémák az élet velejárói. Ha nagy problémád van, adj hálát érte. Azt bizonyítja ugyanis, hogy élsz, és cselekszel. (Egyesek szerint az embereket legjobban problémáik nagyságáról lehet megítélni.)

Persze a problémák a közfelfogás szerint rosszak. A legtöbben úgy vélik, akkor lenne ideális az életük, ha problémamentesen élhetnének. Ha tehát gondjaik vannak, valami nem stimmel. Következésképpen energiáik jelentős részét arra pazarolják, hogy sorsukon keseregnek. Végül azt mondják önmaguknak: „Minden nagyszerű lenne, ha megszabadulhatnék a problémáimtól!"

Ez a pesszimista látásmód. Az optimista ember ezzel szemben *lehetőségeket* lát a problémákban. Aki szembenézett valamilyen súlyos problémával, és már nem fél foglalkozni vele, tudja, miről beszélünk. A legtöbben azonban nem tették ezt meg, nem hajtották végre az áttörést. Következésképpen a legtöbben képtelenek elhinni, hogy a problémák álcázott lehetőségeket rejthetnek. Minthogy nem tudunk elérni hozzátok, megérinteni titeket, személyesen beszélni veletek a problémáitokról, azt tesszük, ami telik tőlünk. Bemutatunk nektek számos embert, akik roppant súlyos gondokkal küzdöttek, és hihetetlen eredményekre jutottak.

Négy területtel foglalkozunk, melyek általában a legnagyobb aggodalommal töltik el az embereket, ahol a legsúlyosabb problémák szoktak adódni:

Pénzügyek;
Külső megjelenés;
Halmozott hátrány;
Egészségügyi problémák.

Pénzügyi gondok

A pénzügyi gondokkal kezdjük, mert ilyenek a legtöbb ember életében előfordulnak. Mark a legjobb példánk.

1974-ben, alig huszonhat évesen Mark egy év alatt 2 millió dollárt hozott össze geodéziai dómok építéséből New Yorkban. A geodéziai dómok egymásba kapcsolódó háromszögek, melyek épületeket alkotnak. Ez Dr. Buckminster Fullernek, Mark mentorának találmánya, kétezer szabadalma közül a leghíresebb. Mark igyekezett minél gyorsabban értékesíteni az ilyen épületegyütteseket.

Felmerült azonban egy probléma. 1974-ben kitört az első arab olajembargó, az épületek anyaga pedig polivinilklorid (PVC) volt, egy petrolkémiai (műanyag) termék.

Egyértelműen rossz volt tehát az időzítés. Az OPEC megalakulásakor az olajipari termékek ára az egekbe szökött, és az arabok azt mondták: „Olyan összegű csekkeket állíthatunk ki, hogy a bankjaik bezárhatnak, ha ki akarják fizetni."

Úgy tűnt, Mark a csúcsról a mélységbe taszíttatott. A bíró kimondta rá az ítéletet: „Mark Victor Hansen, ön ezennel csődbe jutott."

A bírósági épület lépcsőjén, a tárgyalás előtt egy fiatal ügyvéd megszólította Markot: „Vegye igénybe a szolgáltatásomat — mondta. — Mindössze háromszáz dollár ellenében elintézem a csődeljárást." Mark így felelt: „Ha lenne háromszáz dollárom, nem kellene csődöt jelentenem." Az ügy miatt kikölcsönzött egy könyvet a könyvtárból *Hogyan menjünk csődbe egyedül?* címmel.

Ez volt Mark életének mélypontja. 1-től 10-ig terjedő skálán osztályozva mínusz 12 ponton állt. Egészsége is leromlott, hányingerrel küszködött. Sírhatnékja volt. Átmenetileg nem hallott. Úgy érezte, elutasították, mindentől elvették a kedvét, személyesen és szakmailag egyaránt.

Teljesen magába zárkózott — úgy gondolta, örökre. Ki kel-

lett rekesztenie a világot. Ez az elzárkózás azzal járt, hogy csaknem egész nap aludt. Este 6-kor lefeküdt, azt hazudta magának, hogy fáradt, és reggel 6-kor kelt fel. Attól félt, mindenki tudja, hogy csődbe jutott, hogy kudarcba fulladt az élete. Menekülő magatartást tanúsított.

Együtt élni a problémával

Mark padlóra került. Megpróbálta humorosan felfogni a dolgot. Röviddel a csődeljárás után a New York-i Pan Am épülete előtt parkolt. A parkolóőr — aki odahozta a kocsiját —, ránézett, amint ott állt egyetlen öltönyében, melyet a csődbíróság meghagyott neki, és így szólt: „Fogadni mertem volna, hogy Cadillacje van."

„Én is" — hagyta rá szomorúan Mark.

Egyik percről a másikra zuhant a csúcsról a mélybe. Egyszeriben négyszáz dolláros, törött ablakú Volkswagennel közlekedett.

Egy darabig vécépapírt rakodott vagonokba a fagyos New York-i télben London Fog viharkabátban, elegáns öltönyben és méretre készült bőrcipőben 2,14 dolláros órabérért. A geodéziai dóm üzletben üzletemberként dolgozott — vezető beosztású, értelmiségiként. Most azt kérdezgette magától: „Ki vagyok én?"

Padlófogás

A legínségesebb időkben ilyen párbeszédek hangzottak el a benzinkutaknál, amikor Mark elvitte ócska tragacsát tankolni:

— Tele kéri? — kérdezte a benzinkutas.

— Köszönöm, nem, csak huszonöt centért kérek — felelte Mark.

Zavarban volt, és az emberek türelmesek voltak vele. Talán megérezték, hogy bajban van.

Önbecsülése a nullára süllyedt, romokban hevert. De a

mélypont egyben fordulópont is volt — a legnagyobb lehetőség. Ekkor sajátította el azokat az elveket, melyeket ebben a könyvben megoszt az olvasókkal. Az egyik leglényegesebb dolog, hogy akármilyen nyomorúságosan fest a helyzet, sosem szabad feladni, mindig van megoldás. Mark végül is már nem juthatott mélyebbre — a mélypontról már felfelé vezetett az út.

Ez egy fontos üzenet, amit meg kell értenünk, és túl sokszor elsiklunk felette. Hajlamosak vagyunk lenézni a csődbe jutottakat, szánni őket. Pedig a valóságban éppen akkor nyílik meg számukra teljesen a világ. Nem kell ragaszkodniuk egy gyűlölt álláshoz, egy nem megfelelő vállalkozáshoz, egy csapdát rejtő pénzügyi helyzethez. Egyszeriben kinyílik előttük a világ. *Minden lehetséges.*

Újrakezdés

A csőd után Mark felfelé vette az irányt. Megtanulta az e könyvben leírt elveket, és most már azok szerint élt. „Mark, felégettél minden hidat magad mögött. Törvényszerű volt, hogy sikert arass!" — mondta egy barátja később. Ma Marknak van egy elbűvölő felesége, két gyönyörű lánya és egy birtoka Dél-Kaliforniában. Három jelentős vállalkozás tulajdonosa és fél tucat másik igazgatótanácsának tagja. Évente 250 000 mérföldet utazik, a szeretet, a remény, a bátorság, a támogatás és segítség üzenetét viszi el több mint egy millió embernek.

Mindezt nem azért meséltük el, hogy Markot dicsőítsük, hanem azért, hogy bemutassuk, ő is képes volt rá. Ő is át tudta fordítani élete alakulását a szegénységből a bőségbe. A mélypont élete új szakaszának kezdetét jelentette.

Eleinte úgy gondolta, bajban van, de kiderült, hogy valójában lehetőséget kapott. A csőd a legjobb/legrosszabb élménye volt életének. A legjobb, mert — mint idővel kiderült — a csődnek köszönhette, hogy felhagyott a dómok értékesítésével, ami nem az ő kenyere volt, és előadóként, íróként, vállalkozóként

kezdett tevékenykedni, amiben mesteri szintet ért el. Az előadással, az írással és a vállalkozással Mark természetes adottságait kamatoztatja, ez az igazi „hivatása".

Ha úgy gondolod, anyagi problémákkal küzdesz, tekints rájuk távlatból! Lehet, hogy valamire rá akarnak vezetni. Előfordulhat, hogy tíz év múlva úgy fogod érezni, valójában hatalmas, életedet megváltoztató lehetőséget kaptál általuk. Engedd, hogy meggyőzzünk róla, megszerezheted a gazdagságot és az anyagi függetlenséget. A tiéd lehet, csak hagynod kell magad meggyőzni, hogy így van, és hinned kell benne, hogy elérheted.

De én nem vagyok elég vonzó hozzá, hogy nyerjek

Jóllehet a pénzügyi nehézségek időnként súlyos gondként nehezednek a vállunkra, valójában ezek a legkisebb problémák/lehetőségek, melyekkel szembesülhetünk. Végül is az anyagi gondokon szinte mindig lehet segíteni valami meglehetősen egyszerű és nyilvánvaló dologgal: több pénzzel.

Vannak más, sokkal nehezebben kezelhető problémák is. Vegyük például a külső megjelenést. A szépség — vagy ellentéte, a csúnyaság — szinte egyetemesen foglalkoztatja az embereket. Szerintünk külső megjelenésük több gondot okoz az embereknek, mint bármi más. Ezt tartják a legnagyobb problémájuknak.

Ki ne bosszankodott volna még soha a külseje miatt? Ki ne érezte volna, hogy talán nem néz ki elég jól? Ki ne került volna már olyan helyzetbe, hogy adott körülményeit befolyásoló döntései azon múltak, miként érezte magát a bőrében? Ki ne szembesült volna azzal, hogy némely döntése rossz hatással volt rá, legalább egy kicsit?

Úgy gondoljuk, saját külső megjelenésünkről alkotott negatív felfogásunk visszatartó erő, és ez kár, mert a külső igazán nem játszik szerepet abban, hogy különleges életet élünk-e, avagy sem.

Ennek bizonyítékaként tárjuk eléd a kanadai Malcolm történetét. Mark néhány éve Vancouver, B. C.-ben tartott előadást, és az első sorban felfedezett egy férfit egészen torz vonásokkal. Mindenütt sebhelyek éktelenkedtek az arcán. Az egyik szemét elfedte a szemhéja. A szája is háromnegyed részben össze volt varrva.

Mark az ölelés fontosságáról beszélt. Malcolm a szünetben odament Markhoz, és megölelte. Rekedtes hangon szólalt meg: „Malcolm vagyok." Mark érezte, hogy a férfi azt várja, ismerje fel, de Mark, ha látta is valahol korábban, nem emlékezett rá, hol és mikor.

„Én vagyok az a fickó, aki azt a levelet írta magának" — mondta.

Beszámolt róla, mi állt a levélben, és Mark agyában egyszeriben világosság gyúlt. Mintegy tíz évvel korábban írt neki Malcolm arról, hogy a menyasszonyával egy hétvégén Brit Kolumbia erdeiben kirándultak.

Valahogyan egy anyamedve és a bocsa közé keveredtek. Az anyamedve védte a bocsát, és megtámadta Malcolm menyasszonyát. Malcolm alig százötven centi magas, a medve pedig hatalmas volt, Malcolm mégis összeszedte a bátorságát, kiszabadította a menyasszonyát a medve karmai közül, mire az állat őt támadta meg, és összetörte szinte az összes csontját.

Végül a medve Malcolm arcába mélyesztette karmait, és végigszántotta az arcát fel, egészen a feje tetejéig.

Malcolm a csodával határos módon maradt életben. Nyolc éven át plasztikázták az eset után. Minden lehetséges műtétet elvégeztek rajta az orvosok. Ez azonban nem sokat segített. Malcolm csúnyának látta magát. Kerülte az embereket.

Egy napon kerekesszékével felgurult a szanatórium tizedik emeletére, a legfelső szintre, és le akarta vetni magát a mélybe. Ekkor jelent meg az apja, akit intuíciója vezetett a fiához.

Még éppen időben rohant fel a lépcső tetejére, és megállította Malcolmot: „Várj egy percet, fiam!" — kiáltotta. — Mal-

colm, mindenki visel sebhelyeket valahol, mélyen. A legtöbben a mosolyunk mögé rejtjük őket, vagy sminkkel, szép ruhákkal fedjük el. Neked kívül kell viselned a tieidet. De mi sem vagyunk különbek."

Malcolm ezek után képtelen volt levetni magát a mélybe.

Nem sokkal később egy barátja elvitte neki Mark néhány előadását kazettán. Mark hallgatni kezdte a kazettákat, így ismerte meg Paul Jeffers történetét, aki negyvenkét éves korában elveszítette a hallását, mégis a világ egyik legkiválóbb értékesítőjévé vált. Paul azt mondta: „A hétköznapi emberek azért kapják a sorstól a hátrányokat, hogy különlegessé váljanak."

Malcolm magára ismert: „Ez rólam szól, én különleges vagyok."

Leírta, mit szándékozik tenni. Álmodozott róla, és mindenkinek beszélt róla. Azután biztosítási ügynökként kezdett dolgozni — egy olyan szakmában, ahol nap mint nap szembesülnie kell emberekkel. Névjegykártyájára rátetette az arcképét, és azzal adta oda az embereknek, hogy: „Kívül csúnya vagyok, de belül szép. Rá fognak jönni, ha megismernek."

1978-ra Mark Vancouver legsikeresebb biztosítási ügynöke lett.

Kegyetlen játékot űzött vele a sors. Ő azonban csodálatos lehetőséget kovácsolt belőle.

Malcolm arra ébredt rá, hogy nem a külsejével van gond. Nem a megjelenése akadályozta az előbbre jutásban. Ez csak kifogás volt. Az életben vagy ürügyeket keresünk, vagy eredményeket érünk el. Neki az önmagáról alkotott képe okozott gondot. Ha csúnyának látta magát, csúnya volt. Ha viszont szépnek látta magát, szép volt. (Vésd agyadba a régi igazságot: „A szépség mindig a szemlélő tekintetében tükröződik, még akkor is, ha a szemlélő és a szemlélt személy egy és ugyanaz.")

Amint Malcolm „látta", milyen ő a *valóságban,* nem számítottak a sebhelyei. Attól kezdve, hogy legyőzte félelmeit, és ki-

tárulkozott mások előtt, döbbenetes eredményeket ért el. Te is képes vagy erre.

De én vesztes vagyok

„Akár úgy gondolod, hogy tudod, akár úgy, hogy nem, igazad van."

— HENRY FORD

Sokan a legyőzöttek szemszögéből tekintenek a világra. Ennek általában az az oka, hogy túl sokszor és túl sokáig alázták meg az embereket, ezért úgy gondolják, ez megszokott, természetes. Nem tudnak nyerni, mert, úgymond, „született vesztesek".

Ha akként határozzuk meg a problémánkat, hogy vesztesek vagyunk, hogyan nyerhetnénk? Ezzel kizártuk a siker lehetőségét. Nem az a probléma, hogy korábban „vesztettünk". Az számít, miként tekintünk a veszteségeinkre. Az optimista ember úgy fogalmazna: Eddig még nem értem el sikert.

Ezt az elvet leginkább Thomas Edison példájával lehet igazolni. Edisont manapság feltalálóként tartják számon, a maga idejében mégsem élvezhette ezt a hírnevet és tekintélyt. Amikor Napoleon Hill először beszélgetett vele, azt kérdezte tőle: „Mr. Edison, mit tudna mondani arról, hogy több ezerszer kudarcot vallott, amikor a villanykörte feltalálásával kísérletezett?"

Edison válasza a következő volt: „Tessék? Egyetlen egyszer sem vallottam kudarcot. Több ezer tanulságos kísérletet hajtottam végre, melyek nem hozták meg a kívánt eredményt. Ezekre a tapasztalatokra szükség volt, hogy *eljussak* a megoldáshoz." Mindannyian többezer tanulságos kísérletnek voltunk részesei; például amikor járni tanultunk, egyre kísérleteztünk, mert láttuk, hogy másoknak sikerül.

Nem az a baj, hogy kétszer, háromszor, negyvenszer vesztettünk. A legtöbben csak nem szereztünk még elég tapasztalatot ahhoz, hogy eljussunk a megoldásig.

Sokan veszteseknek kiáltják ki magukat, ha egyetlen ta-

pasztalat nem hozza meg a várt eredményt. „Nem tudom megcsinálni" — vonják le a következtetést.

Jogos ez a feltételezés? Kijelentésünk, hogy nem érhetünk el sikert csak azért, mert egyszer, kétszer, vagy többször hiába próbálkoztunk a múltban, pusztán félelmünket fejezi ki, hogy legközelebb is kudarcot vallunk. És amíg ez a félelem munkál bennünk, kifogásunk mindig újra sorompót emel sikerünk útjába.

Ideje felhagyni a megalázkodással önmagunk és mások előtt. Biztasd magadat és másokat!

Amint Edison példájából is kiderült, nem kell, hogy így legyen. Bill Sands igaz története ugyanezt támasztja alá. Ő is olyan ember, aki limonádét készített a citromból.

Bill Sands San Quentinben raboskodott. Miután szabadult a börtönből, elkezdett írni. Megjelentette *My Shadow Ran Fast* (Árnyékom sebesen futott) című könyvét, és nyilvános előadásokat tartott. Marknak abban a szerencsében volt része, hogy hallhatta egyik előadását egyetemista korában. Sands mintegy ezerötszáz diák előtt beszélt, akik öntelt ártatlanságukban úgy gondolták, mindent tudnak. Bill ilyesmiket mondott nekik: „A szüleim nem szerették magukat. Apám bíró volt, anyám alkoholista, és csak úgy tudtam magamra vonni a figyelmüket, hogy, mondjuk, belevágtam egy téglát egy kirakatba. Aztán elkezdtem üzletekbe betörni, egyre súlyosabb bűntényeket követtem el, míg végül a San Quentinben kötöttem ki.

Ott szexuális perverzióra akartak rávenni. Mivel nem álltam kötélnek, eltörték az orrcsontomat." Ekkor az ezerötszáz ember előtt laposra nyomta az orrát. „Tovább erőszakoskodtak velem, de én még mindig nem adtam be a derekamat, erre eltörték az összes ujjamat." Derékszögben hátrahajlította mindkét keze ujjait.

Eddigre Bill Sandsre szegeződött minden szempár a teremben, a tudálékos diákok egytől egyig pisszenés nélkül figyeltek rá. Tovább beszélt arról, hogy ő a valaha élt „legvesztesebb" era-

ber. Mindannyian éreztünk vagy gondoltunk magunkról ilyet egyszer-kétszer életünk során. Bill úgy érezte, a vesztés oly természetes számára, hogy más nem is létezhet.

Azután Clinton Duffy, a börtönigazgató érdeklődni kezdett Bill iránt. Elolvasta az összes rab élettörténetét, és valami megfogta Bill személyében. Odaadta neki Napoleon Hill *Gondolkozz és gazdagodj!* című könyvét, és Bill elolvasta nemcsak a könyvben leírt elveket, hanem azt is, ami a sorok között megbújt.

Elhatározta, hogy sikeres lesz — azáltal, hogy segíti a rabtársait. Leírta céljait, beszélt róluk, sőt, még álmodott is róluk.

Életfogytiglani börtönbüntetését felfüggesztették, és amint feltételesen szabadlábra helyezték, azonnal létrehozta a Hét Lépés Alapítványt a szabadult rabok beilleszkedésének segítésére, írt egy könyvet börtönben töltött éveiről, és előadásokat is tartott erről — ezek egyikén vett részt Mark a Dél-Illinois-i Egyetem Tanácsülés Sorozatán. Sands pillanatok alatt gazdag lett és sikeres.

Azon a bizonyos előadáson, a vége előtt a diákok felugráltak, nevettek, sírtak, és elhatározták, hogy megváltoztatják az életüket. (Mark is részint az ő hatására határozta el, hogy nyilvános előadásokat fog tartani.)

Bill a következő szavakkal fejezte be beszédét: „Be szeretném mutatni a feleségemet, a legszebb nőt, akit valaha ismertem." Felgördült a függöny, és kilépett a hölgy. Mark alig kapott levegőt. Az ifjúság pimaszságával megállapította, hogy a nő minden, csak nem szép. Ennek ellenére a túlnyomórészt nőkből álló közönség állva üdvözölte. Mintha azt akarták volna kinyilvánítani, hogy ha egy olyan nagy ember, mint Bill Sands, szépnek látja őt, akkor minden bizonnyal szép is.

Bill Sands, saját bevallása szerint — no meg természetesen mások megvetéséből adódóan — a világ legvesztesebb embere olyan befolyásos személyiséggé vált, aki mások elevenére tudott tapintani. Átlátott a vesztés megmagyarázására felhozott nagyszerű kifogáson, ami akadályozta, és félresöpörte. Negatív szel-

lemi hozzáállását sokkal kifizetődőbb, pozitívra váltotta. Meglátta problémájában a lehetőség csíráját. Nem az volt az élethivatása, hogy börtönben raboskodjék, hanem hogy író, szónok, üzletember, tanácsadó legyen. Ő végrehajtotta az áttörést. Te is képes vagy rá!

Túl beteg vagyok

Reméljük, egyetértesz velünk abban, hogy a kifogásokkal önmagunkat győzzük le. Abban egészen biztosak vagyunk, hogy a következő igaz történet bizonyára ismerősnek tetszik majd. A betegségről szól. Nem a hipochonderekkel akarunk foglalkozni, akik csupán betegnek képzelik magukat, és így menekülnek el a valóság elől — bár itt is az a probléma, hogy a hamis kép valódinak tűnik. Ennél azonban sokkal elkeserítőbb helyzet, amikor valaki igazán beteg.

Hitünk szerint ahhoz, hogy életünket egyensúlyban tudjuk tartani, és ne kelljen mindig elvonnunk figyelmünket a magunk elé kitűzött céljainkról, egészségesnek kell lennünk. Csakhogy az egészségügyi problémák gyakran egyik percről a másikra törnek be életünkbe, és ez bármilyen életkorban előfordulhat. Ilyenkor az a kérdés:

Beletörődünk-e szorongattatott helyzetünkbe és a betegségtudat okozta félelembe? Feladjuk-e? Vagy végrehajtjuk az áttörést, nem szűnünk meg céljaink megvalósításán munkálkodni, illetve nagyszerűségre törni?

A témával kapcsolatos érzéseinket jól példázza Terry Fox esete. Történetét néhány éve egy tévéfilm is feldolgozta, melyet az HBO-n mutattak be. A film azonban valahogyan nem tudta érzékeltetni azt a hatást, amit Terry a valóságban kiváltott. Mi most megpróbáljuk.

Terry kiváló kanadai atléta volt, aki több sportágban is jeleskedett egyetemista korában, és nagy sportolói karrier elé nézett. Egy napon azonban fájni kezdett a lába, ezért orvoshoz

ment. Kiderült, hogy rákos; a daganat roncsolta a lábát. Az orvosa kijelentette: „Amputálnunk kell a lábát. Mivel ön huszonegy éves, magának kell aláírnia a műtétbe való beleegyezést." Terry nyelt egy nagyot, és aláírta a papírt.

A műtét után lábadozva Terry sirathatta volna magát a kórházban. Kesereghetett volna azon, hogy ígéretes sportolói pályafutásának befellegzett, mielőtt megvalósíthatta volna. Ehelyett ő arra gondolt, amit talán gimnáziumi edzője mondott neki egykor: *„Bármit* meg tudsz tenni — ha szívből teszed."

Terry elhatározta, hogy keresztülfutja Kanadát. Az volt a célja, hogy összegyűjt százezer dollárt a fiatalok rákbetegségeinek kutatására, hogy másoknak ne kelljen átélniük azokat a gyötrelmeket és megpróbáltatásokat, melyeken ő keresztülment. Leírta a célját, és állandóan észben tartotta.

Amikor kijött a kórházból, műlábát kapott. Elkezdett sántikálni, és mindenkit arra kért, segítsen megszervezni a „Terry Fox Remény Maratont". A szüleinek is beszámolt a tervéről.

Apja azt mondta: „Nézd fiam, mi spóroltunk pénzt, és neked adjuk, ha úgy döntesz, folytatod az egyetemet. Majd ha végeztél, foglalkozhatsz jótékonykodással." Terry másnap elment a Kanadai Rákkutató Szövetségbe, és bejelentette, hogy egy Maraton-futással akar pénzt gyűjteni. Azt a választ kapta, hogy el kell halasztani a futást, mert éppen más dolgokkal vannak elfoglalva. Azt mondták, a szüleinek igaza volt: „Tegye ezt most félre! Jöjjön vissza máskor, egy kicsit később! De köszönjük, hogy eszébe jutott."

Terry másnap az iskolában rábeszélte kollégiumi szobatársát, hogy maradjanak ki az egyetemről. Ketten együtt utaztak el Új-Foundlandra. Ott Terry behajította mankóját az Atlanti-óceánba, és elkezdte a futást.

Mivel Brit-Kolumbiából származott, a média eleinte nem foglalkozott vele. 327 nap után ért Kanada angol nyelvterületére. Eddigre több utat tett meg, mint a Boston Maraton, napi több mint harmincegy mérföldet futott. Egyre nehezebbé vált a comb-

csonkjára erősített protézis. Terry arca eltorzult a fájdalomtól, miközben futott. A vére is kiserkent, végigfolyt a műlábán, és Terry egyre-másra a lapok címoldalára került.

Találkozott Trudeau miniszterelnökkel is. Kezet fogtak egymással, és Trudeau megkérdezte Terryt, mi a szándéka. Terry elmondta, hogy eredetileg százezer dollárt akart összegyűjteni. „De az ön segítségével, Miniszterelnök úr, felemelhetjük az összeget egy millió dollárra" — tette hozzá. A miniszterelnök eleinte nem akart részt venni a dologban.

Ekkoriban kezdett a média Terryvel foglalkozni az Egyesült Államokban. Az „Igazi emberek" című műsorban szerepelt. Láthattuk őt, amint jégkorongozók — például Wayne Gretsky — vitték hokipályákon keresztül, és a lelátókon ülő közönség vödörszámra adta össze neki a pénzt.

Terry egyre csak futott tovább. Eljutott Ontarióba, Thunder Bay-be, ahol súlyos légzési problémái lettek. Egy orvos megvizsgálta, és közölte vele, hogy abba kell hagynia a futást.

Terry azt vetette ellen, hogy az orvos nem tudja, kivel beszél. így szólt: „Az elején a szüleim azt mondták, nem tudom megcsinálni, de én nem hallgattam rájuk. A Rákkutató Szövetség elutasított, de nekik is fittyet hánytam. A helyi kormány azt akarta, álljak meg, mert akadályozom a közúti közlekedést. Mégis továbbmentem. A miniszterelnök nem igazán akart támogatni, miután összegyűjtöttem százezer dollárt, de végül mellém állt, és összeszedtünk egy milliót. Miután kimegyek innen, a rendelőből, minden élő kanadai polgártól egy-egy dollárt fogok kérni — az összesen 24,1 millió dollár."

Az orvos azt mondta, őszintén kívánja, hogy Terry végrehajtsa, amit eltervezett, de a rák átterjedt a mellkasára. Ugyanakkor gratulált neki ahhoz, hogy ledöntötte az országban a nyelvi sorompókat, és elérte, hogy az emberek félretegyék az ellenségeskedést. Terry nemzeti hős lett.

Az orvos elmondta továbbá, hogy a Kanadai Légierő gépe felszállásra kész, és hazaszállítja őt Vancouverbe, ahol a szülei

várják, hogy kórházba vigyék. Terry vonakodva mondott igent. Emlékezhetünk rá, hogy láttuk őt az aznap esti híradóban. Hordágyon gurították be az intenzív osztályra, és egy fiatal újságíró, aki élt-halt a nagy sztoriért, szinte a nyakába ugrott, és azt kérdezte tőle: „Terry, most mit fog csinálni?"

Terry mindvégig igazi sportemberhez méltóan viselkedett. Bátran belenézett a kamerába, és azt kérdezte: „Végigfutják helyettem? Végigfutják helyettem? Végigfutják helyettem?"

Nem sokkal később meghalt. Végül a kanadaiak összegyűjtötték a 24,1 millió dollárt Terry alapítványa számára.

Terry Fox története rendkívül jó példát adhat mindazoknak, akik azt hiszik, a problémájuk miatt nem lehetnek nyertesek. Terry azt mutatta meg nekünk, hogy még a legkilátástalanabb helyzetben is lehet eredményeket elérni.

Terry betegségével mások teljes passzivitásba vonultak volna. Ő azonban bebizonyította, hogy azért mert betegek vagyunk, még nem szűnünk meg emberi lénynek lenni. Terry nem hivatkozott arra a kifogásra, hogy „Túl gyenge és tehetetlen vagyok. Túl nagy bajjal küzdök." Ehelyett végrehajtotta az áttörést, mert valami igazán különlegeset tenni.

„Minden negatív esemény magában hordja egy ugyanolyan, vagy még nagyobb előny csíráját."
— W. CLEMENT STONE/NAPOLEON HILL

A világ tele van lehetőségekkel

Kétlem, hogy olyan súlyos problémákkal küszködnél, mint előbbi történeteink bármelyikének szereplői. Azért választottunk szélsőséges példákat, hogy bemutassuk, még a leglehetetlenebb helyzetekben is elképesztő eredményeket tudnak elérni azok, akik mernek.

Minden történetünk hőse mélypontra került. A legrosszabb történt meg velük, ami csak megtörténhetett anyagi helyzetüket,

külső megjelenésüket, halmozott veszteségeiket és betegségüket tekintve. De egyikük sem tört meg, nem vetették alá magukat a sorsnak és saját félelmeiknek. Inkább megkeresték magukban a bátorságot az újrakezdéshez és a *nyeréshez-*

Valójában mindegyikük megmaradt volna egy neki nem megfelelő állás mellett, ha nem érte volna őket sorscsapás; nem teljesítették volna életfeladatukat. Nem kívánunk senkinek problémákat. Csupán arra szeretnénk felhívni a figyelmet, hogy minden probléma magában hordja egy életet megváltoztató lehetőség csíráját. A problémák szellemi, lelki, fizikai erőfeszítésekre késztetnek, melyeket másként nem tennénk, azt sem tudnánk, hogy egyáltalán képesek vagyunk rá.

De én nem vagyok olyan, mint ők

Te is képes vagy erre? Ha vannak problémáid, mint ahogyan biztosan vannak, meglátod bennük ugyanezeket a lehetőségeket? Le tudod győzni magadban a félelmet, kétséget, határozatlanságot?

Talán most azt mondod magadban: „Ti olyanokról írtatok, akiket »különlegesen eredményesnek« lehetne nevezni. Én azonban nem vagyok ilyen. Én hétköznapi ember vagyok, nem különösebben bátor. Belőlem hiányzik az indíttatás vagy a lelki háttér, mely arra sarkallna, hogy problémáimból nagy győzelmeket kovácsoljak."

Tisztelettel hozzuk tudomásodra, hogy ez a végső kifogás. Ha azt mondod, nem vagy képes arra, amire mások, legmélyebb félelmed szól belőled. Kérdezd csak meg magadtól, mitől is félsz valójában! Ne feledd, csak akkor biztos a bukás, ha nem próbálkozol. Tehát nincs veszteni valód, hacsak nem a félelem, hogy megpróbáld. Ugyanakkor minden nyereség a tiéd lehet. Miért ne próbálnád meg?

Ó, a fenébe is, rajta!

Néhány évvel ezelőtt barátunk, dr. Jack Wolfe tanított nekünk egy rendkívül hasznos módszert. Amikor félsz, hogy megpróbáld, és éppen lebeszélni igyekszel magadat a cselekvésről, noha tudod, hogy cselekedned kellene, csukd be a szemed, és ismételd el többször egymás után a következő mondatot egy Gregorián ének vagy egy buddhista ima dallamára: *„Ó, a fenébe is, rajta!"* Dalold el újra és újra, majd tedd, amit kell, és érd el a kívánt eredményt! Ha remegve kezdesz is bele, ne habozz!

2

Terjeszd ki elképzelt lehetőségeid határait!

„Azért mondom néktek: a mit könyörgéstekben kértek, higyjétek, hogy mindazt megnyeritek, és meglészen néktek."
— Mark evangyélioma, 11:24 (Károli Gáspár fordítása)

Mindannyian gazdagnak születtünk.

Gazdagok vagyunk, mert hihetetlen agyi kapacitással rendelkezünk. Mindannyiunkban állandóan 18 milliárd agysejt működik. Csak irányításra várnak.

Ha használni akarjuk az agyunkat, csak meg kell mondani neki, mit akarunk tőle, mit szándékozunk elérni. Ha igazán tudjuk, mit akarunk, elménk megvalósítja számunkra.

Hogy láthassuk, hogyan működik elménk a gyakorlatban, kérdezzük meg magunktól: „Mit akartam öt évvel ezelőtt?" Ha teljesen biztosak voltunk benne, mit akartunk öt éve, nagy valószínűséggel megkaptuk. Hogyan? Az elménk hozzásegített.

Aki pontosan tudja, mit akar, megkapja. Kérdezd meg magadtól: „Mit akarok igazán?" Tudod? Ha nem egészen világos a válasz, hogyan kaphatnád meg?

Az a baj, hogy a legtöbben nem vagyunk tisztában vele, mire is vágyunk valójában. Egyik kedvenc képregényhősünk Alf-

red E. Newman a MAD-ből, azt mondja: „A legtöbb ember nem tudja, mit akar, de igencsak biztos benne, hogy nem kapta meg."

Ez a farmer és a pilóta történetét juttatja eszünkbe. Az 1920-as évek elején játszódik, amikor az emberek sokat utazgattak ide-oda. A Közép-Nyugaton vásárt rendeztek, és a történetben szereplő pilóta oda igyekezett. A nagy háborúban tanult repülőgépet vezetni, és azóta abból élt, hogy embereket fuvarozott. Általában egy dollárt kért egy útért.

Megszólította őt egy farmer:

— Szeretném, ha elvinne a vásárba, de ingyen. Megoldható?

A pilóta elgondolkozott, majd a következő ajánlatot tette:

— Elviszem ingyen, ha nem szól egy szót sem. Ha nem kiabál, egyetlen hangot sem ejt ki a száján, nem kell fizetnie. De ha megszólal, tíz dollárt ad. Mi a véleménye?

A farmer gondolkozott egy percig, majd azt mondta:

— Rendben. Néma leszek. De a feleségem is szeretne jönni. Rá is áll az alku?

— Hogyne — felelte a pilóta. — De ha csak egyetlen szót szól, ő is tíz dollárt fizet.

— Mindketten hallgatni fogunk, mint a sír — ígérte a farmer. Elindultak. Amikor már húsz láb magasan voltak, a pilóta fejjel lefelé fordította a gépet, és növelte a sebességet. Aztán csinált a géppel egy jobb, majd egy bal csavart. Ezután dupla nyolcasokat írt le a levegőben. Ekkor már maximális sebességgel repült. Felemelte a gép orrát, és csak húzta, húzta fölfelé, több ezer láb magasságig. Ekkor a gép megállt. Tehetetlenül zuhant lefelé, egészen mintegy huszonöt láb magasságig a földtől, amikor is a pilóta újra feljebb emelte, és tökéletesen letette az aszfaltra.

Ezután a pilóta a farmerhez fordult:

— Ez döbbenetes. Egy hang sem hagyta el az ajkát. Hihetetlen. Egyszer sem akart valamit mondani?

A farmer gondolkozott egy kicsit, majd bólintott:

— De. Amikor a feleségem kiesett.

íme egy ember, aki tudta, mit akar. Halálosan biztos volt

benne. Természetesen nem azt akarjuk mondani, hogy hallgatnunk kell vészhelyzetben. Csak arra szeretnénk rámutatni humoros formában, hogy az elme elintézi magának, amit akar.

Hogyan használjuk ki elménket?

Tudjuk, hogy az emberi elme két alapvető részre oszlik — a tudatosra és a tudatalattira. Gyakran figyelmen kívül hagyjuk azonban, hogy elménk tudatos része hozza a döntéseket, a tudatalatti pedig gondoskodik a megvalósításról. Tudatos elménk határozza meg, mit teszünk, ugyanakkor a tudatalattinktól függ, hogyan.

Vagyis azt kapjuk az élettől, amit várunk. Ha sokat várunk, sokat kapunk. Ha semmit nem várunk, a tudatalattinknak nem kell törnie magát, hogy kiokoskodja, hogyan érhetünk célt.

A nagyban gondolkodás nagy eredményeket vonz. A középszerű gondolkodás középszerű eredményeket vonz.

Mindannyiunk elméje elképesztő kapacitással rendelkezik. Az iskolában megtanuljuk, hogyan használjuk az agyunkat, megtanítanak megjegyezni dolgokat és számolni. De az elmének ehhez vajmi kevés köze van. Az elme bármit képes kigondolni, és bárhová képes eljutni, ahová csak akar. Elménk felismeri, hol tartunk, és el tud juttatni a célunkhoz.

Elhatároztuk, hogy előbb-utóbb meg akarunk tanulni sok ember előtt beszélni, és sikerkönyveket írni olyanoknak, mint Te, akiket érdekelnek a gondolataink. Tudatosan elköteleztük magunkat e cél mellett, a többit pedig a tudatalattink elvégezte. E könyv, melyet a kezedben tartasz, az eredmények egyike.

Mint mondtuk, mindenki azt kapja, amit vár. A kérdés csupán az: „Mit akarsz?" és „Mit vársz magadtól?"

Aktív döntés

Elménk kihasználásának megvan az az izgalmas előnye, hogy elvethetjük a félelmeink szülte kifogásokat. Ha alkotó és építő módon használjuk elménket, nem számít, mit nem tettünk meg, mit nem mondtunk, hol nem voltunk. Csak az számít, hogyan dolgoztatjuk elménket azáltal, hogy közöljük tudatos részével, mit akarunk tenni.

Milyen magasra szeretnénk eljutni?

Hol szeretnénk lenni?

Mit szeretnénk birtokolni?

Kivel szeretnénk találkozni?

A Szputnyik fellövése után mi, amerikaiak féltünk a szovjet űrprogramok következményeitől. John F. Kennedy azonban tudatos döntést hozott. Azt mondta, tíz éven belül embert küldünk a Holdra. Nyolc év és két hónap múlva így is lett. Alfred Lord Whitehead gondolata magyarázza a dolgot: „A nagy álmodók sosem valósítják meg álmaikat, mindig felülmúlják őket."

Mindenki azt hitte, hogy a Chrysler csődbe megy, de Lee Iacocca kitartott amellett, hogy „A Chrysler lesz a legnagyobb és a legjobb." Ma ő Amerika hőse. Olyan kisbuszokat hozott forgalomba a Chryslernél, melyek Amerika teljes autóeladásának 7 százalékát biztosítják. Iacocca nagyokat álmodik, és gondoskodik álmai megvalósulásáról.

Bármit megkaphatunk, amit csak akarunk, ha merjük úgy irányítani tudatos elménket, hogy elérje számunkra. Tudatalattink kitalálja a módját, hogyan.

Céljaink kikristályosítása

Mindössze annyit kell tenned, hogy megkérdezed magadtól: „Mit akarok *igazán?"* Segíthet, ha hangosan is kimondod. Csakhamar megkapod a választ: „Ezt akarom." Amint ezt kijelented, tudatos elméd munkához lát. Elindulnak a dolgok a vágyott végkifejlet felé. Kitűztél egy célt.

1. Mit akarok?
2. Mit hiszek igazán, hogy meg kell tennem célom eléréséért?
3. Ha megteszem a másodikat, megkapom az elsőt!

Írjuk le!

A célok olyanok, mint a mágnes. Magukhoz vonzanak. Kötelezettségvállalást jelentenek a cselekvésre. Munkára fogják tudatalattinkat.

A tudatalatti furfangosan működhet. Ha még vannak rejtett félelmeink, és tudatalattink felismeri, hogy a kifogásai már nem használhatók, újabb cselhez folyamodik. Elfeledtetheti velünk a céljainkat. Lehet, hogy ma elhatározod, hogy egy vállalat elnöke leszel. Holnapra azonban, a mindennapi rohanásban célod esetleg kihullik a tudatodból, és máris szabad az út a tudatalattid előtt.

Ezért azonnal le kell írnunk céljainkat, amint kitűztük őket. A célok leírása a második lépés; megerősít bennünket abban, hogy cselekedtünk, és állandósítja a cselekvést. Konkrét lépés. Ezzel tesszük egyértelművé tudatalattink számára, hogy nem viccelünk, komolyan meg akarjuk valósítani a célunkat.

Lényeges tudnunk, hogy csak akkor gondolkozunk igazán, amikor leírjuk gondolatainkat, és papíron megjelenítjük azokat.

Amikor leírunk egy célt, elménket teljes egészében elkötelezzük a megvalósítás mellett. Könnyű átsiklani egy cél felett, túllépni rajta, vagy figyelmen kívül hagyni, ha csak egyszer gondoltunk rá, esetleg ki is mondtuk, aztán hamarosan elfeledtük. Sokkal nehezebb ezt megtenni, ha feketén-fehéren leírtuk.

Írj le túl sok célt!

Sokan tanácsolják, hogy írd le céljaidat, mi azonban arra biztatunk, hogy *túl sokat* írj le! Ne csak egyet-kettőt vess papírra! Fogalmazz meg több tucatnyit, legalább 101-et! Mi „Jövő-

naplót" vezetünk, melyben több száz oldalon csak a céljaink szerepelnek.

Három okból javasoljuk, hogy túl sok célt írj le:

1. Az első, hogy a különféle célok megvalósulásának időtartama nem egyforma. A tyúktojásból huszonegy nap elteltével bújik ki a csibe, az emberi embrió kilenc hónapig fejlődik, mire megszületik, az elefánt vemhessége két év. A célok is hasonlók. Némelyiket gyorsan meg lehet valósítani, másokat évek alatt.

   1974-ben, amikor Mark elkezdte írni a céljait, megfogalmazta, hogy szeretne egy saját tévéműsort. Nos, ez elég valószerűtlennek hangzott olyasvalaki szájából, aki éppen csődbe ment. Egy félórás tévéadás elkészítése legalább tízezer dollárba kerül, és akkor még nem számítottuk a közvetítés költségeit. De a célok leírásában az a jó, hogy *bármit* leírhatunk, amit csak akarunk.

   Jó kilenc év telt el, mire Markot felhívta az HBO az első tévéműsora ügyében. Amikor Mark felemelte a telefont, azt mondta:

   — Vártam a hívását.

   A vonal másik végén lévő ember elnevette magát, és megkérdezte:

   — Honnan tudta, hogy hívni fogom?

   — Onnan, hogy kilenc évvel ezelőtt leírtam — felelte Mark.

   Ennek a célnak a megvalósulása sok időt vett igénybe. Más célokat alig néhány nap alatt el lehet érni.

   Úgy is gondolhatunk erre, mint a Világmindenség perspektívájára. Amit a Világegyetem lát, azt végül megkapja. Richard Attenborough teljes húsz évig fogalmazta meg és írta le ötleteit a Gandhi című filmhez, mire végül elkészítette a filmet. Kitűzte maga elé a célt, és kész volt azonnal megvalósítani, a Világmindenség azonban még

nem állt készen. Húsz évbe telt, mire az emberek megértek rá, hogy befogadják a nagy indiai vezetőről készült filmalkotást. Amikor a Világegyetem felkészült, minden a helyére került. Ben Kingsley elvállalta a szerepet. (Még fiatal fiú volt, amikor Attenborough-ban megszületett a film ötlete!) Maximálisan biztosítottak voltak az anyagiak, a marketing és a forgalmazás feltételei. El is készült a film.

Ha sok célt tűzünk magunk elé, időt hagyunk a Világegyetemnek, hogy alkalmazkodjék a perspektívánkhoz.

2. A második ok, amiért sok célt kell leírnunk, az, hogy amikor egy célt elérünk, elveszíti számunkra az erejét és fontosságát. Enyhe vagy akár súlyos depresszióba esünk, amint célunk megvalósult, hacsak nincs újabb, aminek elérésén munkálkodhatunk. Ha leírjuk, hogy új állást szeretnénk, és megkapjuk, a cél értelmét veszti. Olyan ez, mint egy varázslat, mely elveszti a hatását. Ha tehát sok célt írunk le, tudatalattinknak bőven van mivel foglalkoznia azután is, hogy egyik-másik megvalósul közülük.
3. Harmadszor azért nem elég kevés célra korlátozódnunk, mert a Világegyetemben a bőség törvénye uralkodik. Ha egyszer *mindent* megkaphatunk, amit igazán akarunk és amiért hajlandók vagyunk tenni, miért érnék be kevesebbel? Mae West kiválóan fogalmazta meg ezt: „Jóból csodás a sok."

Nem az a baj, hogy az emberek túl sokat akarnak, hanem hogy túl keveset.

Ne köss kompromisszumot céljaid leírásakor!

Egy hölgy, akivel Mark Seattle-ben találkozott, elmesélte, mit hozott számára a célmegjelölés. Tragikus váláson volt túl ép-

pen. Marktól hallotta, hogy le kell írni a célokat, és nem szabad kompromisszumokat kötni.

A válás kimondása után két másik hölgy társaságában elvonultak a hegyekbe, és egy teljes hétvégét arra szántak, hogy megfogalmazzák, milyen tulajdonságokat várnak a tökéletes férfitől. A hölgy azt mondta, öt oldalt írt, többet, mint két barátnője együttesen, így azok is lemásolták az ő elképzeléseit.

Azt állította, hogy a lista végére még odabiggyesztette: „És azt akarom, legyen neki egy Lear repülőgépe!"

Másnap egy üzleti tárgyaláson találkozott álmai férfijával. Azt mondta, egymásba fonódott a tekintetük. Alig néhány nap múlva elhatározták, hogy összeházasodnak. Az esküvő előestéjén a vőlegény bejelentette: „Drágám, van valami, amiről eddig nem szóltam neked." A hölgy meglepetten kérdezte, mi az. „Apám egy bank tulajdonosa, és nekünk adja a Lear repülőgépét, hogy azzal menjünk Palm Springsbe az esküvőre" — közölte a leendő férj. Emerson szerint vigyáznunk kell, miről álmodozunk, mert megvalósul. Elménk azonnal szárnyalni kezd, amint megvan a cél, és nem kerül többe magasröptű, akár lelkesítő célokat kitűzni. Ha hihetetlen célokat jelölünk meg, hihetetlen eredményeket fogunk tapasztalni. Ha még nincsenek céljaid, az első cél a célok kitűzése. Írj le kiváló célokat, így kiváló kapcsolataid lesznek, és kiváló eredményeket érsz el.

Az alábbiakban közlünk egy lehetséges listát olyanoknak, akik most kezdik a célkitűzést. Kiderül belőle, mire gondolunk:

1. Megmenteni egy életet.
2. Megtalálni a rák ellenszerét.
3. Olimpiai aranyérmet nyerni.
4. Értelmesen tölteni az időt a barátokkal és a családtagokkal.
5. Építő jellegű tévéműsorokat nézni.
6. Nyaralás: Szabadságszobor; Yellowstone Park kutyaszánon; lovas túra Utahban; vadvízi evezés Coloradóban; a hét kontinens bejárása; Monte Carlo, szafari.

7. Megtanulni spanyolul, kínaiul és egy komputernyelvet.
8. Hőlégballonozni és léghajót vezetni.
9. Vonzóbbá tenni önmagamat.
10. Fejleszteni a memóriámat.
11. Megtanulni a gyorsolvasást (percenként 3000 szó).
12. Elérni és tartani ideális testsúlyomat.
13. Kifizetni az összes adósságot, megszüntetni minden tartozást.
14. Összegyűjteni 250 ezer dollárt.
15. Anyagilag függetlenné válni.
16. Megtalálni a tökéletes házastársat.
17. Két gyereket nemzeni/szülni.

Ne fecsegd ki a céljaidat!

Ha kezdő célkitűző vagy, a legjobb senkinek sem beszélned céljaidról. Ugyanis az emberek megtámadják őket. Eleinte hasznos, ha csupán egy-két hasonló gondolkodású emberrel osztod meg vágyaidat, akik a legmesszebbmenőkig és feltétel nélkül támogatnak, mint ezt már említettük.

Amint egyre több célodat éred el, és sikerek, beteljesült álmok állnak mögötted, beszélhetsz róluk a világnak. Ekkor rá fogsz találni a megfelelő emberekre, akik segítenek neked a megvalósításban.

Peter Ueberroth, aki elhatározta, hogy vállalkozások által nyereségessé teszi az 1984-es olimpiát, szerzett ugyan egy-két támogatót, de sokak szemében gúny tárgya lett, akik elvetették az ötletet. Amikor azonban 150 millió dollár nyereséget halmozott fel, egyszeriben hitelessé vált. Ennél fogva mindenki hitt benne, hogy meg tudja és meg fogja valósítani minden célját, amikor kinevezték a baseball szövetség elnökének. Senki sem kételkedett benne, amikor nyilvánosság előtt kijelentette, hogy véget vet a doppingszerek használatának a baseball sportban.

Ueberroth azt állítja: „A tekintélyt 20 százalékban ráruházzák az emberre, 80 százalékban maga teremti meg."

Amint elkezded elérni céljaidat, és az emberek látják, mit művelsz, egyszeriben kikiáltanak nagyszerűnek, különlegesnek, szokatlannak és másnak. A lényeg, hogy ne hagyd magad elbizonytalanítani azáltal, hogy kifecseged, mire készülsz. Tedd meg, és engedd, hogy az eredményeid igazoljanak.

Amikor eléred céljaidat

Amikor eléred céljaidat, ne pipáld ki őket egyszerűen! Amikor mi elérünk egy célt, azt írjuk mellé: „Győzelem!". A kipipálás azt jelzi, úgy kezeled céljaid listáját, mint egy bevásárlólistát, amin könnyedén túllépsz. Ha odaírod az egyes célok mellé, hogy „Győzelem!", tudatalattiddal közlöd, hogy valódi vívmányról van szó.

Ezen kívül lelkesedésünk hol magasra csap, hol lelohad. Amikor éppen az utóbbi helyzet áll elő, visszaemlékezhetünk a jobb napokra. Korábbi győzelmeink emléke megerősítésül szolgál az újabb, nagyobb, még izgalmasabb, kiemelkedő élmények kereséséhez.

A célok egy életre szólnak: önkéntes, ám kötelező feladataink.

Walt Disney ötvenéves terveket készített. 1966-ban halt meg. Halála után Michael Eisner lépett örökébe a Disney cégnél, és megnyitotta a témaparkokat Floridában, Japánban, Franciaországban. Eisner a vállalat minden részét fejlesztette. Disney elképzelte, Eisner megvalósította mostanra.

Adj értelmet céljaidnak!

Nagyon jó, ha vannak céljaink, de előfordulhat, hogy önmagukban nem eléggé egyediek, nincs irányultságuk. A fákról lehullott levelek szanaszét hevernek a földön. A fejlődő fán lévő leveleknek ezzel szemben rendeltetésük van: életben tartják a fát, biztosítják az egészségét.

Átfogó értelmet kell adnunk céljainknak. Ez mutat céljainknak irányt, ettől állnak egy küldetés szolgálatában. Lehet több száz célunk — melyeket egyre-másra megvalósítunk —, de csak egyetlen eszme, aminek a szolgálatába állítjuk azokat egész életünkön át.

„Az élet nem az eddig megtörtént dolgok összessége, hanem azoké, amikké alakítjuk."

— JOSE ORTEGA Y GASSET

Céljaink értelme gyakorta spirituális jellegű. Erre Krisztus a legjobb példa. Az Ő életcélja, küldetése egyszerű volt, amint az János evangéliumából kiviláglik (10.10): „Én azért jöttem, hogy életök legyen, és bővölködjenek."

Íme néhány híresség életcélja, amint az az életrajzaikból kiderül: Disney-é: „Boldoggá tenni az embereket." Dr. Buckminster Fulleré: „Az emberiség általános jóléte a Föld nevű űrhajón." Henry Fordé: „A tömegtermelés, a tömeges forgalmazás és az autók tömegfogyasztási cikké tétele." Andrew Carnegie-é: „Az acél gyártása és forgalmazása."

Életcélunk lehet humanitárius is. Mark nemrégiben beszédet mondott Atlantában, a Csontkovácsok Egyetemének diplomaosztó ünnepségén. Ott ismerkedett meg a legidősebb friss diplomás orvossal; hetvenkét éves volt.

Mark megölelte, és azt kérdezte tőle:

— Doktornő, mivel foglalkozott, mielőtt elkezdte az egyetemet?

— Hatvanöt éves koromig apáca voltam, és a rendemben hatvanöt évesen kötelezően nyugdíjba kell vonulni.

— De miért döntött úgy akkor, hogy a következő hét évben az orvosi egyetemen fog tanulni? — kíváncsiskodott Mark.

Alázattal felelt:

— Mert nem hajtottam még végre a feladatomat. Az a küldetésem, hogy szolgáljak.

Jelenleg naponta 150 beteget lát el.

Mindannyiunknak szüksége van küldetésre, melyet le kell írnunk, hogy kristálytisztán álljon előttünk. Akinek nincs küldetése, életcélja, azonnal jelölje meg!

Nekünk is van küldetésünk. Hogy erőt adjunk, oktassunk, szórakoztassunk, és megvilágosodást hozzunk a lehető legtöbb embernek anélkül, hogy fel kellene áldoznunk saját személyes integritásunkat és szabadságunkat.

Életcélunk megtalálása

Küldetésedre úgy találhatsz rá, hogy mélyen magadba nézel. Ha tudsz meditálni, meditálj! Hatolj be elméd legrejtettebb zugába, és tedd fel magadnak a kérdést: „Ha tudnám az életfeladatomat, mi lenne az?"

Kérdezgesd magad többször, és végül világossá fog válni. Ekkor könnyedén megfogalmazhatod írásban. Segítségképpen bemutatjuk a küldetés és az eredmények közötti viszonyt:

KÜLDETÉS = Miért?

CÉL = Mit?

CSELEKVÉSI STRATÉGIA = Hogyan?

A „Miért?" a küldetésünk vagy életfeladatunk. Meghatározza a „Mit?"-et, azaz a céljainkat. Céljaink pedig meghatározzák a „Hogyan?"-t, vagyis a cselekedeteket és stratégiákat, melyek a kívánt eredmények eléréséhez kellenek.

Ha rátaláltunk küldetésünkre, életünk értelmet kap. Az élethez való egész hozzáállásunk megváltozhat. Egy kristálytisztán előttünk álló küldetés hatására felhagyhatunk az alkoholizmussal, a kábítószer-használattal, leadhatjuk felesleges kilóinkat, leszokhatunk a túl sok alvásról és számos egyéb rossz szokásról.

Ha világos a küldetésed, nincs időd negatív dolgokra.

Bőség

Ha nem a miénk, amire vágyunk, az csak azért van, mert nem kértük. Nézz körül! A világban mindenütt a bőség tárul eléd. Kérj szinte bármit, és megkapod!

Ez a fejezet valójában egy időgép. Megszabadíthat attól a kényszerképzettől, hogy akarsz valamit, és nem lehet a tiéd. Mindössze annyi a dolgod, hogy feltedd a tökéletesen világos kérdést, és várj, amíg elméd gondoskodik a megvalósításról.

3

Összpontosítsd energiádat!

A siker egy olyan lelkiállapot előidézése, mely lehetővé teszi, hogy megszerezd mindazt, amit igazán akarsz.

Dr. Victor Frankl, a *Man's Search for Meaning* (Az értelem nyomában) című könyv szerzője a csekély számú auschwitzi túlélő egyike. Német zsidó pszichiáter volt, akinek valahogyan sikerült életben maradnia ott, ahol tízezrek haltak meg. Élelme és ruhája alig volt, orvosi ellátásban nem részesült, és kénytelen volt végignézni, amint rabtársait gázkamrába küldik.

A háború után megkérdezték tőle, hogyan élte túl a sok gyötrelmet? Milyen erőből merített, amely másokból hiányzott? Minek köszönheti hogy életben maradt?

Állítólag így felelt: „Mindig tudtam, hogy a hozzáállásomról én döntök. Választhattam, hogy kétségbe esem, vagy reménykedem. De ahhoz, hogy reménykedni tudjak, összpontosítanom kellett valamire, amit akartam.

A feleségem kezére összpontosítottam. Azt akartam, hogy még egyszer foghassam. Még egyszer a szemébe akartam nézni. Arra akartam gondolni, hogy újra megölelhetjük egymást, és

édes-kettesben lehetünk. Ez tartott életben másodpercről másodpercre."

Dr. Frankinak sem volt több energiája, mint másoknak Auschwitzban. Többször említette, hogy egész napi élelemadagja egy tál leves volt, melyben egy szem borsó úszkált. Ám ahelyett, hogy a kétségbeesésre pazarolta volna energiáját, hogy azon keseregett volna, ami vele és a környezetével történt, egyetlen célra összpontosított. Értelmet adott az életének, amiért érdemes volt életben maradnia, és azáltal, hogy erre koncentrált, képes volt a túlélésre.

A reményt választotta hozzáállásául. Ebből a pozitív hozzáállásból adódott az a hangulat, mely gondoskodott a többiről. Automatikusan abból indult ki: „Ma ezt, meg ezt, meg ezt kell megtennem." Amíg összpontosítani tudott, életben maradt.

Összpontosítás

Energiáid összpontosítása ugyanolyan jó szolgálatot tehet neked is, mint dr. Frankinak. Ha eléggé akarsz valamit, és arra koncentrálsz, hogy megkapod, úgy is lesz. Mark így emlékezik:

Ezt viszonylag korán megtanultam apámtól. Apám Dániából költözött az Egyesült Államokba 1921-ben. Tizenhét éves volt, általános iskolai végzettsége volt, és cukrásznak tanult; hatalmas tortákat és egyéb különleges alkalmakra rendelt süteményeket díszített.

Azonnal lenyűgözte Amerika, mint a lehetőségek hazája. Itt az ember akarhatott valamit, és ha megdolgozott érte, megszerezhette — nem úgy, mint más országokban. Ő szorgalmasan dolgozott, és — bár sosem voltunk gazdagok — nem kellett szegénységben élnünk. Apám mindig mondta:

A szabad vállalkozás rendszere azt jelenti, minél vállalkozóbb szellemű vagy, annál szabadabb vagy.

Kilencéves koromban, amikor már jól tudtam biciklizni, újságkihordóként kezdtem dolgozni. Ezzel elég pénzt kerestem ahhoz, hogy havonta megvegyek magamnak egy kerékpármagazint. Az európai kerékpárversenyek még messze nem voltak divatban nálunk, amikor én már mindent tudtam a kerékpárokról, a mélyen lévő kormányról, a vékony versenyabroncsokról és a keskeny nyergekről. Úgy éreztem, kiváló kerékpáros lehetnék. Csupán egyetlen dolog hiányzott — egy versenybicikli.

Legelső célomul azt tűztem ki magam elé, hogy szerzek egy versenybiciklit. Akartam teljes szívemből, akartam az agyammal, a testemmel és a lelkemmel. Elképzeltem az ideális kerékpárt. Angol gyártmány volt, és máig emlékszem a cég jelmondatára: „Ha kerékpár a cél, sheffieldi acél."

Kivágtam a magazinból egy kerékpár fényképét, és az ágyam fölé tettem. Éjszakánként arról álmodtam, hogyan fogok letekerni egy hét alatt négyszáz mérföldet, hogy jó formába hozzam magam a hosszú távú kerékpárversenyre, melyet Chicago és Milwaukee között rendeztek. Láttam magam előtt azt a biciklit. Hittem benne.

Az összpontosított szellemi erő a Világmindenség egyik legnagyobb ereje.

Kértem apámtól, hogy vegye meg, de ő nem értette meg vágyakozásomat. Némi vita után azt mondta:

— Megkapod, ha huszonegy éves leszel.

— Huszonegy? Addigra öregember leszek — tiltakoztam. — Nem érted? Nem huszonegy éves koromban kell a bicikli, hanem most! (A gyerekek nem hisznek a késleltetett jutalomban.)

Addig nyaggattam apámat, mire végül beleegyezett, hogy tizenhat éves koromra megkapom a biciklit. Úgy éreztem, megtörtem az ellenállását, ezért előhoztam egyik kedvenc témáját, a szabad vállalkozási rendszert. Azt kérdeztem: „Megvehetem ma-

gamnak a biciklit, ha megkeresem rá a pénzt?" Biztos vagyok benne, hogy apám álmában sem gondolta, hogy egy kilencéves gyerek meg tud keresni 175 dollárt, ami hatalmas összeg volt — ma kb. 1075 dollárnak felel meg —, így nem volt sok veszteni valója, és igent mondott.

Annyira akartam azt a versenybiciklit, hogy képzeletben már az enyém volt. Fontos, hogy tökéletesen elhiggyük, el tudjuk érni, amire szívünk vágyik. Még azt is láttam lelki szemeim előtt, hogyan tisztogatom, fényesítgetem hetente a kerékpáromat. Szinte meg tudtam érinteni. Igénybe vettem elmém erejét. Minden ember elméjében/agyában lakoznak természetfeletti képességek. Ezek olyankor kerülnek előtérbe, amikor igazán hőn állítunk valamit. Kimódolják számunkra, miként kaphatjuk meg, amit nagyon akarunk. Elmém erejének köszönhetően felfedeztem egy hirdetést a *Boy's Life* magazinban, karácsonyi képeslapok árusítására kerestek embert jutalék ellenében. Elmém azonnal elhitette velem, hogy el tudom adni a lapokat.

Anyámhoz fordultam tanácsért, aki különlegesen jó kereskedő-vénával rendelkezett. Karizmatikus személyiség volt, szépsége, sugárzó mosolya, őszinte érdeklődése az emberek iránt és remek történetmesélési képessége tette azzá. Megkérdeztem tőle, árulhatok-e. Azt felelte: „Nem hogy árulhatsz, de meg is tanítom neked, hogyan kell. Fontos, hogy mosolyogj, sok embert szólíts meg, és mindenkit kérj meg, hogy vegyen tőled üdvözlőlapot. A leglényegesebb, hogy alkalmazd a »választási lehetőség« taktikát. Úgy tedd fel a kérdést lehetséges vásárlóidnak: *»Egy* vagy *két* csomag karácsonyi üdvözlőlapot kér?«"

Munkához láttam. 1957 kora telén felkerestem a szomszédainkat. Az utat magas hó fedte, én kék kapucnis kabátot és szőrmekesztyűt viseltem. Arcomat pirosra csípte a hideg. Minden nap házról házra jártam, és amikor egy háziasszony ajtót nyitott, szőrmekesztyűmmel megtöröltem az orromat, majd megkérdeztem, venne-e néhány képeslapot. Hogyan is utasíthatott volna el egy aranyos kisfiút, akinek csorgott az orra? Általában

beinvitáltak: „Kerülj beljebb, fiatalember! Nem hagyhatom, hogy odakint fagyoskodj a hidegben."

Amint az ajtón belül voltam, már tudtam, hogy nyert ügyem van. Elmeséltem, hogy a biciklimre gyűjtök, majd megkérdeztem: „Mrs. Shaw, *egy* vagy *két* csomag üdvözlőlapot kér?"

Nagyszerű értékesítő voltam. De érdemes odafigyelni rá, mit is tettem valójában. Nem 376 csomag üdvözlőlapot akartam eladni. Nem az volt a célom, hogy Amerika első számú képeslap-értékesítője legyek a kilencévesek között, és nem szívesen házaltam a lapokkal a hidegben. Egyik sem volt fontos. Csak az számított, hogy megvehessem a biciklit, és ez sikerült.

Az összpontosítás meghozza az eredményt.

Mark így kommentálja a történetet: Sokat tanultam ebből az élményből. Megtanultam, hogy keményen meg kell dolgozni célom eléréséért; és megtanultam a pénzzel bánni. (Miután pedig apám a fele keresetemet egy betétszámlán helyezte el a továbbtanulásom fedezésére, azt is megtanultam, milyen lényeges a takarékoskodás.) Ami azonban a legfontosabb: rájöttem, hogy ha igazán akarok valamit, és összpontosítom energiáimat az elérésére, használni tudom elmém erejét. Utat mutat, utasításokat ad, hogy pontosan azt kapjam, amire vágyom. Ha tudod, mit akarsz, megtalálod hozzá az időt, a pénzt és a megfelelő embereket.

Kétségtelenül ez volt a legfontosabb tanulság.

Vizualizálás

Reméljük, sikerült meggyőznünk róla, hogy energiáid összpontosítása valóban meghozza az eredményt. Az általunk használt technikát *vizualizálásnak* hívják. Először vizualizáljuk, amit akarunk, azután elérjük.

Arnold Palmer azt állítja, mielőtt beüt egy golflabdát, lelki szemeivel látja, amint a labda begurul a lyukba.

William Zeckendorf, az ingatlanból meggazdagodott multimilliomos egy újságírónak elmondta, hogy elképzelt egy impozáns épületet az ENSZ számára New York Cityben. Alig néhány évvel később megépítette. Ajánljuk, vegyétek fel céllistátokra, hogy egyszer ellátogattok oda.

Aristotle Onassis mindig azt mondta, kitartóan álmodozott/tervezett. Állítása szerint jóval azelőtt „látta" lelki szemeivel az első hajóját, mielőtt megvette. „Látta" magát, amint tankhajókból álló flottát irányít, mielőtt még a birtokában lettek volna ilyen hajók.

Jack La Lanne, az egészség és fitness királya arról számolt be, elképzelte magát, amint nyeszlett, beteges fiúcskából robusztus, egészséges férfivá érik, aki híres és gazdag lesz mások egészségéért végzett, áldozatos munkája révén. Jártában-keltében az egészségről prédikál, és több mint negyven éve szerepel a televízióban. Gyümölcsfacsaró gépeket is sikeresen reklámoz.

Cselekedeteinket hitünk határozza meg, eredményeinket pedig a cselekedeteink. A jó eredmények azután általában jól hatnak vissza hozzáállásunkra, és további jó eredményekhez vezetnek. De legelőször hinnünk kell.

A végtelenségig sorolhatnánk azokat az embereket, akik vizualizálással értek el sikert. Nem csak a gazdagok és hírességek között vannak ilyenek — bár, aki következetesen alkalmazza a technikát, valószínűleg a gazdagok és hírességek sorába jut.

Zig Ziglar, aki szaktekintély a motiváció terén, egyik tanfolyama hallgatójának történetét meséli el. Az illető kijelentette, hogy egy fikarcnyit sem hisz az egészben. Rendkívül kövér ember volt, több mint 200 kiló. Bizonyára otthagyta volna a tanfo-

lyamot, ha fel tudott volna állni, és ki tudott volna osonni a többiek előtt.

Nos, ez a fickó hazament, és elkezdte soványnak látni magát — 100 kilósnak, és fizikailag jó állapotúnak. Elképzelte, hogy 46-os öltönyt hord. Ezután hat hónap alatt nagyon sokat fogyott.

Már sikeresnek érezte magát, amikor egy napon egy üzletben egy kislány azt mondta az anyukájának: „Nézd, mama, milyen kövér bácsi!"

Automatikusan odafordult, és őszinte megkönnyebbüléssel vette tudomásul, hogy a kislány nem rá mutatott, hanem valaki másra.

Vizualizálj tökéletesen!

Fontos, hogy amint elkezdünk vizualizálni, *tökéletesen* tegyük.

Carl Lewis elmondta az újságíróknak, hogy elképzelte, amint az olimpián eléri Jesse Owens történelmi rekordját. Úgy érezte, utána kapkodni fognak érte a klubok. Elérte Owenst rekordját, mégis kevés ajánlatot kapott az olimpia után, és sokan már el is felejtették a nevét. Véleményünk szerint az volt a baj, hogy képzeletben csupán Owens rekordját futotta. Meg kellett volna döntenie azt. így a mindenkori olimpiai csúcstartóként tartanák számon, és ez azonnali, ugyanakkor tartós elismerést hozott volna számára.

A tökéletes vizualizálásra talán Walt Disney a legjobb példa. Disney elképzelte filmjeit a forgatás előtt. Valójában a teljes történeteket felvázolta magában.

Walt „látott", mielőtt cselekedett. Teljesen kész állapotban „látta" a Disneylandet Anaheimben már akkor, amikor még el sem kezdődött az építkezés. „Látta" a floridai Epcot Centert, a Japán-beli és a párizsi Disneylandet is, noha azok csak évekkel a halála után létesültek.

Walt tökéletesen vizualizált. Tudta, hogy nem kerül több energiába nagyokat álmodni, mint kicsiket. Mindenkinél jobban ismerte a vizualizálásban rejlő erőt.

Mi ketten számos projekten külön-külön dolgozunk, és egy hatalmas falitáblán megjelenítjük, amit akarunk. Sárga jegyzetlapokat is ragasztgatunk a falra, hogy emlékeztessük magunkat a teendőinkre. Azután kialakítjuk a fontossági sorrendet, és minden győzelmünket megünnepeljük, amikor összejövünk.

Te alakítod ki saját világodat

Disney állítólag minden reggel 7:30-ra berendelte összes emberét a Burbank stúdióba, és a következő szertartást végezte el velük: ujjukat a halántékukra helyezték, és azt mondták: „A képzeletem teremti meg a valóságomat."

Milyen igaza volt! A világ, melyben élünk mindannyiunk elméjének közös teremtménye. Olyanná tettük a világot, amilyennek tűnik számunkra. Repülünk, vannak autóink, házaink, agyban alszunk, használunk klímaberendezést, pénzt költünk, reggelente dolgozni megyünk — nem azért, mert mindez hozzátartozik a Világegyetem természetes rendjéhez, hanem mert *kitaláltuk.* Először elképzeltük, azután együttes erővel létrehoztuk. Ha nem hiszünk benne, hogy ezek a dolgok léteznek, nem fognak létezni számunkra.

Nincs idő, és nincs tér. Csak az elménk van, és amit teremt. (Ezért volt annyira más az amerikai indiánok állatistenekkel benépesített világa, mint a miénk.) Jól kiviláglik ez *Az Istenek a fejükre estek* című, briliáns filmalkotásból. Javasoljuk, hogy kölcsönözzétek ki a videotékából, és nézzétek meg! Egy pigmeus törzsről szól, melynek tagjai békében és harmóniában élnek a Kalahári sivatagban mindaddig, amíg egy pilóta közéjük nem dob a magasból egy coca-colás palackot, és ezzel teljesen fel nem borítja nyugalmukat. Elgondolkodtató, humoros történet.

Szókratész is jól látta a helyzetet, aki gyakorta üldögélt At-

hén külvárosában, és üdvözölte az idegeneket. Egyszer egy idegen megszólította:

— Szeretnék a városotokban élni. Milyenek itt az emberek?

— Milyen emberek laknak ott, ahonnan jössz? — kérdezett vissza Szókratész.

— Nem valami kedvesek — mondta az. — Hazudnak, csalnak, lopnak. Ezért akarok elköltözni.

Szókratész bölcsen azt mondta neki:

— Ugyanilyenek élnek mifelénk is. A helyedben én tovább keresgélnék.

Nem sokkal később egy másik ember is kérdezősködött az athéniak felől. Szókratész megint megkérdezte, milyen emberek laknak az illető hazájában.

— Nagyszerű emberek. Mindenki segít a másiknak. Igazak és dolgosak. Csak arra gondoltam, megnézem a világ más tájait is — vallotta amaz.

— Ugyanilyenek élnek mifelénk is — válaszolta Szókratész bölcsen. — Menj csak be a városba! Meg fogod látni, éppen olyan lesz minden, amilyennek elképzelted.

Akárhová megyünk, magunkkal visszük hozzáállásunkat, elképzeléseinket. Miért ne dolgoznánk a jobbításukon most és mindig, mindenféleképp?

Azt mondják, a nagy feladat világunkban nem az, hogy jobbá tegyük a dolgokat, hanem hogy jobbnak lássuk őket.

Vizualizálás hét lépésben

A vizualizálás azt jelenti, az elménkben látunk. Ez jövőnk alakításának egyik leghathatósabb eszköze. Egészségbe fordítja a betegséget, sovánnyá teszi a kövért, nyertessé a vesztest. Még arra is alkalmas, hogy megváltoztassa a gazdasági folyamatokat.

Ez utóbbira példa Abe Beame, amikor New York polgármestere volt. Úgy tűnt, nem tudta alkalmazni a vizualizálást, és nem volt jövőképe sem. Azon a napon, amikor Mark csődbe ment, 19 000 ember veszítette el a munkáját New York-szerte, és Beame polgármester bejelentette, hogy az egész város csődbe megy. Ez a gondolkodásmód és kinyilatkoztatás elüldözi a cégeket.

Csaknem így is történt. Azután jött egy új polgármester, Ed Koch. Koch azt mondta, remek a gazdasági helyzet. Pozitívan gondolkozott — a lehetőségekre koncentrált, nem a siránkozásra —, és pozitívan kezdett *cselekedni.* Nem telt bele sok idő, és a vállalkozások visszaáramlottak New Yorkba. Ettől aztán valóban remek lett a gazdasági helyzet. A pozitív gondolkodás, hit és beszéd, valamint a célok elérése vonzza az üzletet — személyes, vállalati és kormányzati szinten egyaránt.

Vizualizálásunk erejének csak a találékonyságunk szab határt.

Valamelyest mindannyian vizualizálunk. A legtöbb ember könnyedén maga elé képzeli a kocsiját, a lakását vagy a fridzsiderét, ha erre kérik. Még a vakok is azt állítják, látják/érzik életük élményeit. A baj az, hogy a legtöbben csak negatív képeket festenek lelki szemeik elé.

„Remélem, nem kapom el tőle a náthát."

„Mi lesz, ha balesetet szenvedek?"

„Úristen, mi lesz, ha nem tudom visszafizetni a jelzáloghitelemet?"

„A szüleim megölnek, ha megtudják, hogy terhes vagyok."

„Nem fog felhívni."

„Elkésem, és kirúgnak!"

„Minden, amit megeszem, zsírrá válik."

„Nem vagyok elég jó."

„Nem lesz parkolóhely."

Ezek az emberek rossz eredményekre számítanak. Miért lepődnek meg, ha így is lesz?

Ha pozitív eredményeket akarunk, gyakorolnunk kell a pozitív vizualizálást:

„Egészséges vagyok, és ez így is marad."
„Mindig kifizetem a számláimat."
„Mindjárt felhív."
„Odafigyelek rá, hogy mit eszem, és tartom a formámat."
„Nagyszerű ember vagyok!"
„Boldog vagyok."
„Sikeres vagyok."
„Szeretem, hogy szeretek és szeretnek."

Az ilyen pozitív vizualizálás hatására nem marad el a pozitív eredmény.

Egyszerre egy gondolat

Mivel nem mindig egy konkrét célt vizualizálunk, lényeges, hogy kialakítsuk a jótékony hatású, mesteri vizualizálást, mely lehetővé teszi, hogy életünk minden területén — egészségben, családilag, anyagilag, társadalmi életünkben, kikapcsolódásban, szellemi téren — gyarapodjunk, fejlődjünk és sikeresek legyünk. Gyakorolnunk kell a pozitív gondolkodást, érzést, látásmódot.

Sokan vannak, akik vizualizálnak, de rossz szellemi alapállásból. Például aggodalmaskodnak. Amikor nem összpontosítunk valamilyen konkrét feladatra vagy gondolatra, gyakran terméketlen, negatív aggodalmaknak adjuk át magunkat.

Elménk egyszerre csak egy domináns gondolatot képes megtartani. Gondolkozz pozitívan, alkotó módon, képzelőerőd bevetésével és építően!

Ha fel akarunk hagyni egy rossz szokással, például az aggodalmaskodással, egy jó szokást kell a helyébe állítanunk, mondjuk nyugodtnak, távolságtartónak, kiegyensúlyozottnak,

összeszedettnek kell elképzelnünk magunkat minden helyzetben. Képzeletünket mi irányítjuk, ezért megfegyelmezhetjük, hogy pozitívan és korrekten lássuk a dolgokat, ha így döntünk.

A vizualizálás folyamata

A folyamat fájdalommentes s egyben örömteli. Alkalmazhatjuk arra, hogy tágabb látóteret teremtsünk életünkben, olyan célokat és lehetőségeket nyissunk meg magunk előtt, melyekkel mind önmagunkat, mind embertársainkat egyre csodálatosabban szolgálhatjuk.

1. LÉPÉS

A belégzés: Ellazult éberség

Helyezd magad kényelembe, esetleg ülj le kedvenc foteledbe! Kapcsolj be valamilyen háttérzenét halkan, hatvan ütés per perc sebességgel, például barokk zenét, Pachelbel D dúr kánonját, vagy dr. Stephen Halpern Spectrum Suite című művét! A jó zene elmélyíti és gazdagítja az élményt. A legalkalmasabb testhelyzet az indiai lótuszülés, ami azt jelenti, hogy egymáson keresztbe tett lábakkal ülsz a földön, tenyeredet felfelé tartod, bokáid a combjaidon nyugszanak. Ez a testhelyzet biztosítja a lehető legjobb vérkeringést és az elme leghatékonyabb működését, ha megtanulod, és kényelmessé válik. Ha túl nehéznek találod, leülhetsz egy székre, vagy hanyatt is fekhetsz.

Ha úgy döntesz, hogy ágyban végzed a gyakorlatot, ne aludj el, amíg be nem fejezted a kreatív vizualizálást! Azután azonnal mély álomba merülhetsz.

Miután kényelmesen elhelyezkedtél, kezdj el lélegezni mélylégzéssel, — ez teljesen ellazít! Az orrodon szívd be a levegőt (lassan, és koncentrálj a belégzésre)!

Belégzés közben érezd az éltető energiát a belélegzett levegőben! Erőt ad, ha figyelsz rá. Töltsd meg a tüdődet levegővel, és tartsd benn harminc másodpercig, közben gondolatban mondd ki: „Ellazultam"! Ezután szájon át lélegezz ki! Végy újabb levegőt, és minden belégzésnél engedd a levegőt egyre mélyebbre a testedbe! Az emberek többsége nagyon felszínesen lélegzik. *Töltsd meg* a tüdődet színültig levegővel!

Egyúttal, mialatt benntartod a levegőt, mondd magadnak gondolatban: „Szeretek és szeretnek".

Érezd, hogy lelked kitisztul az oxigén és a szeretet kinyilvánításának hatására.

A harmadik belégzéskor érezd, hogy a levegő feltölti lényed minden atomját. Szívd le a levegőt egészen a lábujjaidig, tartsd benn 30 másodpercig, miközben azt mondod magadnak gondolatban: „Teljesen magabiztos vagyok", azután *lassan* engedd ki!

Ha nap mint nap elvégzed ezt a gyakorlatot, tested, elméd, lelked új, csodás életre kel. Mivel a legtöbben korántsem használjuk ki lehetőségeinket, mert soha senki nem ébresztett rájuk, e technika használatával *egyszeriben* ráérzünk, mik *lehetnénk.* Így pozitív értelemben függővé válunk az élménytől, ha tökéletesen átéltük egyszer.

Ezután térj vissza a normális légzéshez, és haladj tovább a 2. lépésre!

2. LÉPÉS

Nyisd ki lelki szemeidet,
hogy képzelőerőd érvényesülhessen!

Lelki szemünk a látomások és a képzelet eszköze. Az egész élet általa teremtetik.

A nyitott lelki szem elengedhetetlen ahhoz, hogy tökéletesen működő, korlátok nélküli, önmegvalósító személyiséggé vál-

junk. Ha lelki szemünk nyitva van, „látjuk", vizualizáljuk mindazt, amivé válhatunk.

Először is képzeld magadat egy színház színpadára! (Ha nehéz önmagadat „látnod", keress egy jó fényképet magadról, és nézd meg, mielőtt behunyod a szemedet.) Elképzelt Önmagad a színpad közepén van, míg Te (a közönség soraiban) ülsz és figyelsz. Kigyúlnak a fények, felmegy a függöny — kezdődik az előadás.

Színpadon lévő önmagaddal játszasd el, amit el szeretnél érni! Tegyük fel, hogy új autót akarsz. Lelki szemeiddel jelenítsd meg az autót a színpadon! Színpadon lévő önmagad magába issza a színét, kezével végigsimítja a fényezett felületet. Lásd, amint színpadi önmagad beszáll az új autóba, és orrát megcsapja az „új autó" illata. Beindítod a motort és a rádiót, kezeidet a volánra helyezed, és elindulsz, amint lenyomod a gázpedált.

Ha már gyakorlatot szereztél a színpadi technikában, később elképzelheted magadat mozivásznon vagy videofilmen is. Ettől megszűnnek a színpad szabta korlátok. Használhatod a fantáziádat, és vezethetsz hófödte hegyvidékeken vagy zöld mezőkön át. Eljuthatsz akár a 3-dimenziós megjelenítésig.

Egy másik lehetőség, hogy elképzeled, amint felmész a színpadra vagy a filmvászonra, és eggyé válsz azzal az önmagaddal, akit addig figyeltél. A pszichológia ezt „asszociált" vizualizálásnak hívja, ami hatásosabb, mint a „disszociált" megfigyelés. Ismét ügyelj rá, hogy halld a hangokat, érezd az érzéseket és az illatokat! Mind az öt érzékszervedet használd, amennyire csak lehetséges!

3. LÉPÉS

Támaszkodj múltbeli élményeidre!

Ha már képes vagy vizualizálni vágyott jövődet, továbbléphetsz, és segítségül hívhatod múltbeli élményeidet a jövőkép kialakításához.

Elménk olyan, mint egy videotéka. Minden élményünket őrzi. Ez tartotta életben Gerald Coffee kapitányt hét éven át egy vietnami koncentrációs táborban.

Coffee kapitány rendszeresen vizualizálta, milyen lenne, ha újra szabad lenne. Ezután felidézte magában múltbeli szabad élete „videofelvételeit". Végül az egyiket rávetítette a másikra. Az így kialakított vizualizálás — amit nap mint nap gyakorolt — olyan teljességélményt adott, hogy képes volt életben maradni, amíg valóban kiszabadult.

Coffee kapitány elképzelte, hogy hisz Amerikában, hisz a társaiban, hisz Istenben és hisz önmagában. Elképzelte, hogy ezt tanítani fogja, amikor kiszabadul. Kiváló előadó, és segít az embereknek megérteni, miért fontos a katonai békefenntartók munkája. Reméljük, beiktatjátok céljaitok közé, hogy meghallgatjátok Coffee kapitány egyik előadását.

Elménkkel visszajátszathatjuk múltbeli élményeinket és benyomásainkat, melyeket szinte születésünktől fogva szüntelenül rögzítünk. Ezeket a felvételeket felhasználhatjuk célunk vizualizálásának kiszínezésére, megszilárdítására, megerősítésére.

Könnyen megtehetjük. Miközben konkrét célunkra összpontosítunk, engedjünk be elménkbe látszólag oda nem tartozó, de ugyanakkor lényeges gondolatokat. Az elme úgy működik, mint egy hatalmas szűrő. Visszanyúl múltbeli élményeinkhez, és felszínre hoz olyan emlékeket, melyek hasznosak lehetnek a jövőre nézve.

4. LÉPÉS

Változtasd meg a múltat!

Szerencsére van rá mód, hogy megváltoztassuk a múltbeli videofelvételeket, ha nem tetszenek.

Sosem késő boldog gyermekkort vagy boldog múltat teremteni magunknak.

Kedvünk szerint újrateremthetünk, átírhatunk, átértékelhetünk, megváltoztathatunk múltbeli történéseket. Mark és felesége például nemrégiben kezdtek síelni. Mark felesége nagyon szerette a lesiklást, de gyűlölte a sífutást. („Túl fárasztó" — mondta.) Mark éppen fordítva volt ezzel. Ő nagyon szerette a sífutást, de félt a lesiklástól. („Félek, hogy nekimegyek egy fának" — hangoztatta.)

Mindkettőjük reakciója megjósolható lett volna, ha Mark és a felesége lejátszották volna agyukban régi videofelvételeiket. Ugyanis tudatalattink elraktározza azokat az alapgondolatokat, melyek jelenünkké fejlődnek és irányítják azt.

Mark elhatározta, hogy megpróbálkozik a lesiklással, noha félt tőle. Amikor beszállt a síliftbe, bekövetkezett a szerencsétlenség. A hegy tetejére érve jobb lábán lévő síléce „véletlenül" beakadt a megkeményedett hóba, ő maga pedig lebukfencezett az idahói Bogus medence tetejéről.

Megalázottnak érezte magát, megsérült és bosszús volt, amikor a lift működtetője megállította a liftet, és az összes síelő a levegőben volt kénytelen lógni, amíg ő fölkászálódott. Végül sikerült felállnia, de az eset nagyon rossz hatást tett síelési képességére.

Mark elméje eddigre azt vizualizálta, hogy minden rosszul sül el. Hóekézni tudott, ezért ezt tette — félve, tétován, izzadva —, óvatosan lement a hegyoldalon, miközben egy tapasztalt siedző figyelte és segített neki, folyamatosan biztatva őt.

Félelme nagyobb volt a hiténél. Tanakodott, hogy vajon miért történt vele ez. Sífutásban jó volt, gyakorolta az Estes Parkkin, Coloradóban, Lake Tahoe-ban Kaliforniában, a Hood-hegyen Oregonban, Fairbanksben Alaszkában és sok más helyen. Miért nem ment neki a lesiklás?

Mark a fent bemutatott vizualizálási technikát alkalmazta a lesiklással kapcsolatban. Közben hagyta, hogy felmerüljenek benne más videofelvételek. Megdöbbenésére egy olyan emlék tudatosult benne, melyet rég elfelejtett, és évekkel korábbról

szólt. Egy hozzá nagyon közel álló személy síelés közben nekiment egy fának, és gipszágyba került.

Ez a tudatalattijában elraktározódott élmény tartotta félelemben, ez akadályozta meg, hogy megtanulja a lesiklást. Ezért elméje mozijában elővette a videokazetta-gyűjteményét, kiemelte azt a bizonyos régi kazettát, meggyújtott egy gyufát, és elégette, kitörölte az élményei közül.

Ezután elővett egy üres kazettát. Képzelete segítségével átírta a „lesiklást". Elképzelte magát mint kiváló síelőt, amint száguld lefelé a lejtőn. A későbbiekben leírt módszer segítségével élénk képet festett magának képzeletében. Majd beprogramozta azt a kellemes érzést, amit sífutás közben érzett. Látta magát, amint lesiklik a hegyoldalon — teljesen kiegyensúlyozott lelkiállapotban, jóleső izgalommal és élettel telten — félelem nélkül.

Ezután újra megpróbálkozott a lesiklással, és ezúttal sikeres volt!

Tizennyolc lyuk az elmén

James Nesmeth őrnagy, akiről Bert Decker ír, szeretett volna jobban golfozni, ezért kifejlesztett egy egyedi módszert célja elérése érdekében. A módszer alkalmazása előtt átlagos, hétvégi golfozó volt, közepes-alacsony teljesítménnyel. Azután hét évig egyáltalán nem játszott. Egyetlen egyszer sem. Pályára sem lépett.

A sors iróniája, hogy ezalatt a hét év alatt fejlesztette ki megdöbbentően hatásos módszerét játéka javítására. Amikor hétéves kihagyás után először pályára lépett, káprázatos teljesítménnyel 74 pontot szerzett. Húsz ütéssel múlta felül önmagát, miután hét éven keresztül nem vett a kezébe golfütőt. Ez hihetetlen. Ráadásul a kondíciója is leromlott a hét év alatt.

Mi volt Nesmeth őrnagy titka? A *vizualizálás.*

Nesmeth őrnagy azt a bizonyos hét évet hadifogolyként töl-

tötte Észak-Vietnamban. Mindvégig egy nagyjából négy és fél láb magas, öt láb hosszú ketrecbe volt bezárva.

Ez idő alatt szinte senkivel sem találkozott, senkivel sem beszélt, és semmilyen mozgást nem végzett. Az első néhány hónapban gyakorlatilag semmi mással nem foglalkozott, csak reménykedett és imádkozott, hogy kiszabaduljon. Azután rájött, hogy muszáj valamivel elterelni a gondolatait, különben megőrül - és valószínűleg meg is hal. Ekkor tanult meg vizualizálni.

Elméjében megjelenítette kedvenc golfpályáját, és elkezdett golfozni. Minden nap végigment mind a tizennyolc lyukon képzeletbeli golfpályáján. A legapróbb részletekig kidolgozott magában mindent. Látta magát golfruhában. Erezte a fák és a frissen nyírt fű illatát. Átélt különféle időjárási viszonyokat — szeles tavaszi napokat, ködös téli reggeleket és napos nyári délelőttöket. Képzeletében megelevenedett minden apróság, a fűszálak egyenként, a fák, a madárdal, a mókusok ugrándozása, a pálya fekvése.

Érezte a kezében az ütő markolatát. Utasításokat adott magának gyakorlás közben, hogy miként lendítse meg az ütőt és vigye be az ütést. Látta, milyen ívben gurul a labda, hogyan pattog, majd esik be a kiválasztott lyukba — mindezt képzeletben.

A valóságban rengeteg ideje volt. Nem volt hová mennie, Így aztán minden egyes lépést úgy tett meg, mintha fizikálisan a golfpályán gyalogolna. Ugyanannyi ideig tartott végigmenni a tizennyolc lyukon, mint a valóságban. Egyetlen részletet sem hagyott ki. Egyetlen ütést sem ütött mellé, mind betalált.

Ezt gyakorolta a hét minden napján, naponta négy órában, Tizennyolc lyuk. Hét éven át. Húsz pontot javított. 74 pontot szerzett.

Tényleg ilyen könnyű?

Akik nem ismerik a fenti technikát, talán hitetlenkednek, Ezért tárunk elétek még egy példát, mely a közelmúltban nagy szenzációt keltett.

Az „újraszületésről" szeretnénk beszélni. Ez egy pszichológiai regressziós módszer, melyet Leonard Orr és Sondra Ray dolgoztak ki. A módszer visszaviszi az embert születése pillanatához. Ha a születés fájdalmas, gyötrelmes, traumatikus, gyűlölettel és bánattal teli volt, az illető túljuthat mindezeken az érzéseken a terapeuta segítségével.

Mark egyszer Hawaii-ban tartott előadást, és egy másik előadó kérte, hogy bemutathasson egy a módszerben jártas terapeutát. Mark hallott róla, hogy a módszerrel fantasztikus eredményeket értek el, de kétségei voltak, és azt gondolta, talán csak pszichológiai hókuszpókusz az egész. Mégis úgy döntött, hogy belemegy a játékba hatvan másik emberrel együtt.

Mélylégzéssel kezdték, majd engedélyükkel egyenként mély hipnózisba juttatta őket a terápia vezetője. Mark másodperceken belül magzati állapotba került. Meglepetésére képzeletében két képet látott egyszerre, ami korábban sosem fordult elő vele.

Egyszerre volt felnőtt önmaga és magzat anyja hasában. Olyan állapot volt ez, amit Einstein „minden egységben" névvel illetett. Mark születése kellemes volt. Anyjának azt mondták az orvosok, hogy nem eshet újra teherbe Mark bátyjának születése után. Mégis terhes lett, és anyja Markot valamint öccsét oly nagyon várta, hogy „csodagyerekeknek" nevezte őket.

A terapeuta azt mondta, ha a születés komplikációmentes volt — mint Marké —, akkor a páciensnek gondolatban tovább kell mennie arra az időszakra, ahol lehetséges/valószínű bonyodalmak léptek fel, és azon kell dolgoznia.

Mark elméje hároméves korát jelenítette meg, egészen pontosan egy vasárnap délutánt. Apjának, aki puritán munkaerkölcscsel dolgozott saját pékségében, ez volt az egyetlen szabadnapja. Apja a díványon feküdt, és átölelte Markot.

Munkájából adódóan Mark apjának fájdalmas, mozgását gátló ízületi gyulladása volt. Mark együtt érzett vele, és arra gondolt: „Apa, nem kell neked ebben a betegségben szenvedned, én

átvállalom." Ifjonti naivitással egy olyan hitbe ringatta magát, mellyel később kifejleszthette volna az ízületi gyulladást saját testében. Amint újraélte ezt az élményt, erősen izzadni kezdett.

Emlékszik rá, hogy az egyik terapeuta nedves törölközővel igyekezett lehűteni, és közben azt ismételgette: „Engedd el örökre! Vége, túl vagy rajta." Így is volt. Száműzte elméjéből ezt a beteg gondolatot, és ezzel együtt az ízületi gyulladás későbbi kialakulásának veszélyét is.

Megjegyzés: Újraszületést és egyéb regressziós pszichológiai gyakorlatokat csak olyan terapeutával végezz, aki gyakorlott, akiről tudod, hogy megbízhatsz benne, tisztességes és nem önző érdek vezérli. Ha ezt a kifinomult vizualizálási technikát akarod használni, olyan vezető irányítása alatt végezd, aki végigkísér, és túljuttat a nehézségeken.

Az újraszületés életeseményeink átírásának extrém példája. Enyhébb formájában elvégezhetjük magunk is a fent leírt módszerrel. Keressük meg a negatív filmet, és írjuk át a forgatókönyvet. Marknak segített a lesiklásban — hogy csak egy példát említsünk. Téged is hozzásegíthet céljaid eléréséhez.

5. LÉPÉS

Használd az összes érzékszervedet!

Használd mind az öt érzékedet — ízlelés, tapintás, szaglás, látás, hallás —, amikor képzeletbeli videofelvételt készítesz vagy írsz újra! Minden érzet erősíti a hatást.

Ügyelj rá, hogy mindegyik érzéked részt vegyen a folyamatban! A látáshoz nagyítsd akkorára képzeletbeli képernyődet, mint a legjobb mozi filmvászna! Tedd élővé a képet korunk technikai vívmányainak alkalmazásával!

Használd a Dolby vagy Lucas hangzás megfelelőjét, hogy mindent tökéletesen hallj!

Hagyd, hogy az illatok hassanak szagérzékelésedre!

Érintsd meg! Érezd az anyagát, a felületét, a melegét (vagy hidegségét)!

Ha ehető, ízleld meg! Érintsd a nyelvedhez, és képzeld el, milyen ízű!

Ezután egyesítsd minden érzékietedet egyetlen nagyszerű, képzeletbeli érzéki élményben! Ha frissen készített répaléről van szó, érezd az aromáját és élvezd az ízért! Nézd meg sötét narancssárga színét, érzed, ahogyan lecsúszik a torkodon és táplálja sejtjeidet!

A kezdők jól teszik, ha először megállapítják, melyik érzékszervük a legérzékenyebb, és azzal kezdik. Ha például valakinek a tapintást a legkönnyebb elképzelnie, először érezze bőrén a nap simogatását, miközben a célját jelölő fényképet tartja a kezében.

6. LÉPÉS

Kezdd a végeredménynél!

Amikor lelki szemeddel nézel, dolgozz az elérni kívánt eredményen, azután menj végig az összes apró lépésen előtte és utána! (Ne feledd a jutalmat!)

Mary Lou Retton aranyérmet akart nyerni az olimpián. Nagyon akarta, és tökéletesen „látta" maga előtt. Barátjával, és kollégájával, dr. Denis Waitleyvel közösen dolgozta ki a vizualizálását. Állítólag tízezerszer hajtotta végre a vizualizáló gyakorlatot. Ellazult állapotban látta magát. Azt mondta magának: „Jogom van itt lenni." Látta magát az egyes mozdulatok közben. „Látom magam, amint kecses eleganciával leugrom a felemás korlátról. Látom, amint diadalittasan a magasba lendítem karjaimat. Látom, amint anyámnak örömkönnyek gördülnek végig az arcán. Látom, hogy a digitális eredményjelző-táblán megjelenik a 10-es pontszám. Látom, hogy a közönség állva ünnepel. Látom, amint a Wheaties hárommillió dolláros szerződést ajánl nekem."

A központi elem a felemás korlát-gyakorlaton való túljutás volt. De Mary mindkét irányba kiterjesztette a vizualizálást, amíg az egész folyamatot valósághűen nem látta maga előtt. Amikor részt vett az eseményen, tulajdonképpen pusztán megismételte azt, amit már tízezerszer lejátszott gondolatban

7. LÉPÉS

Összefoglalás

A vizualizáló gyakorlat lezárása szertartásos kell, hogy legyen, ha eredményt akarunk. Minden alkalommal ugyanazt a zárást kell használnunk, akármit vizualizáltunk. A zárásnak ugyanakkor egyszerre kell megnyugtatónak és lelkesítőnek lennie. Fel kell emelnie, de világossá is kell tennie számunkra, hogy véget ért egy transzcendens élmény.

Azt ajánljuk, fejezd be a vizualizálást ezekkel a szavakkal: „És ez így van. Nem lehet másként, és én ennek örülök. Köszönöm, Teremtőm."

4

Erősítsd meg magad!

Azért vagy ott, ahol vagy, mert ott akarsz lenni. Ha majd máshol akarsz lenni, változtatsz.

Muhammad Ali a történelem egyik legnagyobb ökölvívója. Mielőtt azonban hírnevet szerzett magának, mielőtt neve és arca világszerte ismertté vált, ő is csak egy küszködő bokszoló volt, aki megpróbált nagyra törni.

Talán emlékszel a sporthírek élén álló szalagcímre, ahogyan mi is. Mindössze négy szó: „Én vagyok a legnagyobb!"

Egy Cassius Clay nevű fiatalember szavai voltak ezek, melyeket az újságíróknak mondott Sonny Liston elleni első nagy mérkőzése *előtt*. A sajtó akkoriban kigúnyolta. Amikor azonban nyert, felfigyeltek rá. Nem elég, hogy nyert, előre *meg is jósolta*.

Clay — későbbi nevén Ali — nem sokkal később világkörüli turnéra ment, és egyre ugyanazt a jelmondatot ismételgette: „Én vagyok a legnagyobb!" Ezzel együtt elkezdett jóslatokba bocsátkozni arról is, hogy kiüti ellenfelét. Egy-két esettől eltekintve igaza lett.

Hogyan volt erre képes? Titokzatos látnoki képességekkel rendelkezett? Tudott valamit, amit mi nem?

Igen!

Ez a titokzatos erő, melyet Ali használt, a *megerősítés.* Megerősítés az, amit mi mondunk magunknak, vagy mások mondanak nekünk, amit elhiszünk, és ami azután igaznak bizonyul.

A megerősítés megértése

Figyeljük meg, hogy Ali soha nem azt mondta: „Nagy vagyok!", vagy „Majdnem a legnagyobb vagyok!", vagy „Jövőre én leszek a legnagyobb!". Egyszerűen és világosan így fogalmazott: „Én vagyok a legnagyobb!" Ezzel egyszerre három dolgot ért el:

Először, tájékoztatta tudatalattiját arról, hogy min kell dolgoznia. Mivel a tudatalatti számára csupán a jelen létezik, *meghatározta* magát akkor és ott. Tulajdonképpen megmondta tudatalattijának, mit higgyen el az örökké tartó mostban.

Másodszor, azzal, hogy hangosan és mások előtt hangoztatni megerősítését, közölte tudatalattijával, hogy nincs ellenvetés. Kimondta, tehát meg kell valósítani.

Harmadszor, azáltal, hogy beigazolta, amit mondott, vagyis világbajnok lett, másokkal is elhitette igazát. Ezért amikor arról beszélt, hogy ellenfelét a harmadik menetben kiüti, gondoskodott róla, hogy kijelentését az illető is hallja. Amikor elérkezett a harmadik menet, az ellenfél már várta a kiütést. Ali megerősítése olyan jól működött, hogy még ellenfele is hitt a bekövetkezésében. Ennek megfelelően rendre be is következett, amit ígért. Pszichésen hatott magára és ellenfeleire.

Ali a kimondott szavakon kívül másféle megerősítésekkel is élt Két további módszere az volt, hogy egyrészt mereven bámulta ellenfelét a mérkőzések előtti eligazítás alatt, másrészt sosem ült le a menetek közötti szünetekben. Ezek kinesztetikus meg-

erősítések voltak. Azt hozták a saját és az ellenfél tudomására, hogy ő legyőzhetetlen.

Ali kiemelkedő boksztehetség volt, de még kiemelkedőbb lélektani képességekkel rendelkezett. Egyedülálló agyi bokszot vívott. Minden küzdelmet először az elmében kell megnyerni, csak azután a szorítóban.

A negatív kijelentések kerülésének fontossága

A megerősítés hitvallás. Nélküle a tudatalatti a mások által beprogramozott hiedelmekre reagál. Mivel a tudatalatti tiszta lap, elhisz bármit, amit elhitetnek vele. Ha negatív kijelentéseket hall, negatívan gondolkozik. Ha azt hallja, visszavonultunk, bizonytalanok vagyunk, labilisak, tanácstalanok, ezt hiszi el, és eszerint reagál.

A negatív várakozás mintapéldája Mary Decker 1984-es olimpiai szereplése. Mary kiváló futó, a világon az egyik legjobb. Amerika nagy reménységei között tartotta számon. Ám az olimpia előtti nyilatkozataival egyre az sugallta, ha nem is a szavak, de legalábbis a hanghordozás szintjén: „Balszerencsés vagyok, balszerencsés vagyok, balszerencsés vagyok."

Biztosak vagyunk benne, hogy nem tudatosan nyilatkozott így. Kétségkívül óriási lelki nyomás nehezedett rá. Erre pedig úgy reagált, hogy negatív kijelentésekkel bombázta tudatalattiját, az pedig meghallgatta ezeket. Végül valóban balszerencsésnek tűnt az olimpián.

Ha tudatosan negatív kijelentéseket közlünk tudatalattinkkal, negatívan reagál. Ez az ok-okozat jó, öreg törvénye. Az ok és az okozat egy. Sajnos túl sok ember csak az okozatot látja. Csak azt veszik észre, amit a tudatalatti kicsiholt magából. Ha rosszul sülnek el a dolgok, ha vesztenek, ha kudarcot vallanak, kizárólag az okozatot vizsgálják. A legtöbb ember teljesen figyelmen kívül hagyja, hogy az okozatnak volt egy oka is.

Ha továbbra is abban hiszünk, amiben eddig, továbbra is azt érjük el, amit eddig.

Ezzel kapcsolatban el szeretnénk mesélni egy rövid történetet, melyet a szemináriumainkon is el szoktunk mondani. Egy fiatal szerzetesről szól. A rendben, ahol szolgált, az összes szerzetesnek hallgatási fogadalmat kellett tennie. Minden év végén azonban két szót mondhattak az atyának.

Az első év végén az atya megkérdezte a fiatal szerzetest, mit kíván mondani. Az így felelt: „Kemény ágy."

Az atya bólintott, és útjára bocsátotta az ifjút.

A második év végén újra elébe állt a fiatal szerzetes, és megint engedélyt kapott, hogy kimondjon két szót. Ezúttal azt mondta: „Rossz étel."

Az atya ismét bólintott, és elküldte a fiút.

A harmadik év végén a fiatal szerzetes a következő két szót közölte az atyával: „Én kilépek."

Az atya erre is bólintott, és azt felelte: „Nem csodálom, egyfolytában csak panaszkodsz és panaszkodsz."

A kudarc oka a tudatos elméből származó negatív gondolatok közlése a tudatalattival. Ha tudatosan folyamatosan negatívan nyilvánulunk meg, negatív eredmények elérésére programozzuk tudatalattinkat. Ha ellenben tudatosan pozitívan nyilvánulunk meg, pozitív eredmények elérésére programozzuk tudatalattinkat. Ilyen egyszerű.

Hit

„Amit az elme képes kigondolni és hisz benne, azt képes megvalósítani."

— Dr. NAPOLEON HILL

Ahhoz, hogy elérd céljaidat, hinned kell, hogy el tudod érni őket. Nem elég beszélned róla. Az az elv érvényesül, hogy a hit

meghatározza a cselekedeteket, a cselekedetek pedig meghatározzák az eredményt. Ha határozottan helyesen cselekszünk, határozottan pozitív eredményeket érünk el.

Céljaink elérésének kulcsa a tudatos hit. De hogyan alakulnak ki bennünk hiedelmeink? Amint az előző két fejezetben szó esett róla, először is le kell írnunk célunkat. Ezután vizualizáljuk a célt. Végül használjuk a megerősítést, hogy kialakítsuk magunkban a célunk eléréséhez szükséges képességünkbe vetett hitet. A hithez vezető ajtót a megerősítés nyitja.

Will Rogers állítólag azt mondta: „Csak azt tudom, amit az újságokban olvasok." Lehet, hogy ő nem pontosan erre utalt, de való igaz, hogy többnyire csak azt hisszük el, amit leírva látunk.

Úgyszintén igaz, hogy általában a megerősített állításoknak hiszünk. A többszöri megerősítés fokozza a hitelességet. Amikor valamit hangosan kimondunk, nem mindig van közönségünk, de egyvalaki biztosan figyel ránk — saját tudatalattink. Amikor tudatalattink meghallja a megerősítést, legalábbis kétségeket támaszt bennünk. Azt mondja: „Hátha igaza van."

Amikor valaki más jelenlétében hangzik el a megerősítő állítás, nyomást gyakorolunk a tudatalattinkra. Kénytelen azt mondani: „Hűha, most aztán benne vagy a pácban! Elkötelezted magad. Ha nem teljesíted, amit ígértél, bolondot csinálsz magadból, és kínos helyzetbe kerülsz. Kénytelen vagyok melléd állni, és támogatni, hogy megóvjalak ettől. Azt hiszem, munkához kell látnom."

Érthető a megerősítésben rejlő erő? Elhiteti tudatalattinkkal, hogy *meg tudjuk* csinálni.

Hogyan végezzük a megerősítést?

Ha megértettük a megerősítésnek önmagunk tökéletesítésében és lehetőségeink kihasználásában játszott fontos szerepét, a következő kérdés, amit fel kell tennünk, így hangzik: Hogyan végezzük a megerősítést?

A szemináriumainkon az alábbi módszert szoktuk ajánlani. Azt javasoljuk, végezd el te is a könyv olvasása közben! Eleinte végezheted egyedül is, amíg bele nem jössz. Később valószínűleg szívesen gyakorolod nyilvánosság előtt is.

tudatunkat. Mindig azt ajánljuk az embereknek, hogy állva végezzenek minden fontos feladatot — például állva telefonáljanak. Legközelebb, amikor felhívsz valakit telefonon, ne ülj le, állj, és figyelj magadra! Meg fogsz lepődni, mennyivel energikusabban, ékesszólóbban beszélsz, megújult lelkesedéssel és erővel. Kikáprázlatod a vonal túlsó végén lévő személyt megemelkedett energiaszinteddel.

2. Megerősítés közben egyik kezed mutató- és középső ujját helyezd a mellkasod közepére! Ezzel bevonod a folyamatba a tapintást és a bőrérzékelést. Testünk legérzékenyebb tapintó szerve a mutatóujjunk. Ez az elme kapuja. Amit megérintünk mutatóujjunkkal, azt „látjuk". A középső ujj plusz erőt ad a mutatóujjnak. Amikor e két ujjunkkal a mellkasunkra bökünk, elménk azonnal tudja, hogy magunkról beszélünk, nem férhet hozzá kétség. Ezzel teljes figyelmünket mozgósítjuk.

3. Végül, miközben két ujjaddal a mellkasodra böksz, mondd ki a megerősítő állítást! Beszélj hangosan és érthetően, ügyelj rá, hogy ne remegjen a hangod! Vedd komolyan!

A B*irodalom visszavág* című filmben Yoda, a jedi mester megpróbálja megtanítani Luke Skywalkernek, hogyan használhatja az „erőt", mely a leghatalmasabb a Világmindenségben. Azt mondja tanítványának: „Luke, ne próbálkozz! Vagy csinálod, vagy nem." Az „erő" a megerősítés érezhető hatása. Úgy teszed azzá, hogy kijelented, így van.

Ezen egyszerű szavaknak óriási jelentéstartalmuk van. Amikor azt mondod például, hogy „Megpróbálok a legnagyobb lenni", vagy „*Megpróbálok* szép lenni", vagy ‚*Megpróbálok* sikert **elérni",** gondolj rá, hogy semmivel sem kerül többe megerő-

síteni a nagyszerűséget, mint a középszerűséget. Akkor miért elégednél meg kevesebbel?

A megerősítéseknek nem kell sem „blikfangosnak", sem hosszúnak vagy terjengősnek lenniük. A lényeg az egyszerűség; és jelen időben kell megfogalmaznunk őket, nem jövő időben (ne feledd, a tudatalatti nem a jövőben „gondolkozik", csak a jelent ismeri).

Lehetőleg minél mélyebb meggyőződéssel mondd ki a megerősítést! Ha közben megbicsaklik a nyelved, kezdd újra! A nyelvbotlás arra utalhat, hogy ne mondd, hanem *kiáltsd!* Kiabálj minél hangosabban! Remegjenek bele a falak! így biztosan eljuttatod az üzenetet tudatalattidhoz.

Végezd gyakran!

Minél többször hangoztatod megerősítő állításodat, annál hamarabb lát munkához engedelmes tudatalattid, és annál előbb tapasztalod meg az eredményt. Így uralod az elmédet. Ne hagyd, hogy elméd uraljon téged!

Érintsd meg a testedet, és mondd: „Kiválóság van bennem. Zseni vagyok, és használom zsenialitásomat."

Az indiaiak szerint, ha valamit tízezerszer elismétlünk, mantrává válik, olyan gondolati formává, mely megformálja, alakítja jövőnket. Ha rendszeresen hangoztatjuk a megerősítést, lényünk legmélyével kerülünk összhangba, ráhangolódunk önmagunkra és a jövőnkre. Mi megerősítettük, hogy 1,5 millió példányt adunk el *Erőleves a léleknek* című könyvünkből, a „megkerülő marketingnek" nevezett technikával, és most ezt tesszük.

Belső „tudónk" — tudatalattinknak az a része, mely a gyakorlati megvalósításért felelős — papagájként megismétli meg-

erősítéseinket, mondván: „Te vagy a legnagyobb!" A megismételt megerősítések végül megfékezik és kiiktatják az ellenálló, negatív és önmagunkat szabotáló, régi gondolatokat.

Mit erősítsünk meg?

Eddig arról szóltunk, hogyan és mikor alkalmazzuk a megerősítést. A következő logikus lépés, hogy feltesszük magunknak a kérdést: „Mit erősítsek meg?"

Ezt persze mindenki maga dönti el céljai függvényében. Azt ajánljuk, legyen egy fő megerősítésed, melyet állandóan ismételsz, és legyenek mások, melyeket szükség szerint használsz.

Érintsd meg a testedet, és mondd: „Nagyon tehetséges vagyok. Most minden tehetségemet legfőbb javamra használom!"

Találd ki saját fő megerősítésedet önmagad számára! Legyen egyszerű, pozitív, tömör és építő, ezen kívül könnyen ismételhető, hogy úgy hangozzék agyadban, mintha szüntelenül visszajátszanának egy hangfelvételt.

Hasznos olyan megerősítést kieszelni, melyet szívesen elmondasz azonnal ébredés után. Amikor az ágyból kikelve a tükör elé állsz, és belenézel, az első pillantás elkeseríthet, ha olyan vagy, mint a legtöbb ember. Hajad szanaszét áll, nincs rajtad smink, borostás vagy, arcodon barázdák a párna vagy a lepedő ráncaitól. A legmagátólértetődőbb reakció, ami ajkadra tolulhat, egy elnyújtott „Ááááuuuuu!"

Ha megadjuk magunkat ennek a természetes érzésnek, mit mondunk tudatalattinknak? Nem azt hozzuk-e tudomására, hogy eléggé rémesnek tartjuk magunkat? Nem negatív dolgokat sugallunk-e neki? És vajon hogyan fognak ezek a negatív állítások kihatni napunk hátralevő részére? Milyen eredményeket fogunk el-

érni aznap? Tudatalattink teljes gőzzel hajt majd a győzelemre? Vagy inkább azon igyekszik, hogy megfeleljen siralmas lelkiállapotunknak?

Érintsd meg a testedet, és mondd: „Nagyszerű küldetésem van, és meg is valósítom."

Van más lehetőség. Felkelés után, amikor arcunkat bámuljuk a tükörben, mosolyogjunk, és mondjunk valami ilyesmit: „Tudod, hogy *OK* vagy."; esetleg: „Nagyszerű vagy." — Nem nehéz megtenni.

Most, amint ezt olvasod, állj meg egy pillanatra, és mosolyogj! Sóhajts mélyet, lazulj el, és csak mosolyogj! Figyeld meg, mint változik meg a lelkiállapotod! Ne várj arra, hogy valaki vagy valami boldoggá tegyen! Határozd el, hogy most mindjárt boldog leszel! A Te kezedben van a döntés és a legősibb ismert módszer, hogy egyszerűen mosolyogsz.

Minden napot kezdj egy mosollyal! Mosolyogj magadra a tükörben! Mondd magadnak: „Jó reggelt! Szeretlek. Remek napunk lesz ma."

És tartsd magad ehhez! Azzal a tudattal és hittel kezdj neki a napnak, hogy kiváló eredményeket fogsz elérni.

A valódi kérdés, melyet fel kell tenned magadnak, a következő: „Mit mondok magamnak magamról?"

Lelkesítem magam? Jól szurkolok magamnak? Ne feledd, legelőször is *magadat* kell elbűvölnöd minden áldott nap, mielőtt bárhová mégy. Ha önmagadra jó hatást teszel, jó hatást teszel a világra is.

W. Clement Stone, a chicagói Aeon Corporation multimilliomos tulajdonosa, azt állítja, cége dolgozóival minden reggel elismételteti: „Remekül érzem magam, egészségesen és pompásan." Több százezer értékesítőjének tanította meg ezt az önlelkesítő megerősítést, mely naggyá tette és anyagi sikerhez juttatta őket.

Ugyancsak remek hely megerősítő kijelentések hangoztatására a zuhanyzó. Időnként mindenki énekel a zuhany alatt. Az éneklés mellett igazán meg is ölelhetjük magunkat, és elmondhatjuk különböző testrészeinknek, milyen csodálatosak. Például egészséget programozhatunk minden egyes szervünkbe. Mondd azt magadnak: „Elme, te fantasztikus vagy. Elme, hasznos gondolataid vannak, melyek könnyedén, erőfeszítés nélkül használhatók." Senki sem lát. Senki nem tudja meg, csak saját tudatalattid. Ez egy teljesen magánjellegű, személyes beszélgetés. Túrj bele a hajadba, és mondd: „Milyen gyönyörű haj!" Érintsd meg az arcodat, és mondd: „Gyönyörű az arcom." Amikor kilépsz a zuhany alól, üvölteni fogsz, mint egy oroszlán.

Valóban működik?

Hát persze! Dr. Wayne Dyer számos sikeres könyv szerzője, de legismertebb műve valószínűleg az *Erroneous Zones* (Hibás zónák). Dr. Dyer évekkel azelőtt megmondta kollégáinak a Szt. János Egyetemen: „Bestseller-író leszek", mielőtt bármilyen műve megjelent volna. A munkatársak nevettek. Mára azonban több mint 58 millió könyve kelt el.

Érintsd meg a testedet, és mondd magadnak: „Látom. Érzem. Hiszem. És aztán teszek egyre nagyobb sikeremért!"

A világ legjobb edzői — amilyen Lou Holtz, az indianai Notre Dame híressége — mindig bajnoknak nevezik sportolóikat. „Bajnok." Miért? Vajon azért, mert a sportolók bajnoki címet szereztek? Természetesen, nem azonnal. De az edzők tudják, hogy amit a tudatos elme hall, arra a tudatalatti reagál. Lou Holtz évek alatt első osztályú győzteseket farag vesztes csapatokból.

Érintsd meg a testedet, és mondd: „Nagy nyertes vagyok!"

Erősítsd meg céljaidat!

A megerősítés nem csak személyiségünkre hat, de konkrét céljainkra is. Wayne Gretsky például tizenhét éves korában kiváló sportoló volt. Két sportban is jeleskedett: a jégkorongban és a futballban. A hokit imádta.

Amikor profi játékos lett belőle, azt mondták neki: „Csak 85 kiló vagy. Túl könnyű vagy. Az átlagos játékos több mint 110 kiló. Nem bírod ki a pályán."

Érintsd meg a testedet és mondd: „Makkegészségesnek érzem magam!"

Gretsky állítólag a következő, egyszerű megerősítést használta: „Oda megyek, ahová a korong megy."

Gretsky elkötelezett híve volt a sportnak. Ma sok millió dolláros szerződései vannak. Egymás után hétszer választották a legértékesebb sportolónak. Megerősítése egyszerű és világos volt. Nagy győzelmekre vitte őt választott sportágában.

Erősíts meg másokat!

Nem kerül semmibe, mégis hatalmas előnyeink származnak belőle. Amikor megerősítünk egy másik embert, növeljük az önbecsülését. Cserébe gazdagon megjutalmaz. Ha őszintén csináljuk, ez a legegyszerűbb és leghatékonyabb módja mások befolyásolásának.

Háromféle megerősítést vagy bókot mondhatunk másoknak. Az első a másik ember fizikai tulajdonságaira vonatkozik.

Ezt hagyományos udvarlás, ahogyan a férfiak szoktak bókolni a nőknek. A második a szellemi tulajdonságokat érinti. Az ilyen megerősítésekkel valakinek az intellektuális vagy üzleti teljesítményeit dicsérjük.

E kétféle megerősítésnek általában korlátai vannak. Nem *mindenkinek* dicsérhetjük szellemi fölényét vagy fizikai jellemzőit, ha nem akarjuk, hogy jogosan őszintétlenséggel vádoljanak. Van azonban a megerősítésnek egy harmadik formája is, mellyel mások képességeit, teljesítményét, tetteit ismerjük el.

Mindenki rendelkezik bizonyos alapvető tulajdonságokkal, melyeket kifejezésre juttat. Mondjuk szórakoztató, őszinte, bátor, fegyelmezett, összefogott, szeretetteljes, jószívű, odaadó vagy kitartó. Vannak, akik rendkívül becsületesek, erkölcsösek, tisztességesek. Mások nyíltak, vállalják a kockázatokat, esetleg odaadóan gondoskodnak az állatokról vagy a gyerekekről. Amikor ilyen tulajdonságokat erősítünk meg embertársainkban, lényüket ismerjük el. Ez a megerősítés legmélyebb és leghatásosabb formája, amit csak nyújthatunk másoknak.

Ha valaki sikeresen végrehajtott egy projektet, ha egy gyerek megtanult biciklizni, vagy egy barátunk megtanult síelni, és ezt erősítjük meg, a teljesítményét ismerjük el, s ezzel növeljük önbecsülését.

Adj megerősítést mindenkinek, akivel találkozol! Mondj valami szépet! Ezzel rendkívül sokat teszel az emberekért, és cserébe számos pozitív, gyakran rejtett módon ők is hozzájárulnak a te életed jobbításához.

Érintsd meg a testedet, és mondd: „Fontos vagyok, és egészen nagyszerűnek érzem magam!"

Eredmények

A megerősítéssel — és természetesen céljaink leírásával valamint a vizualizálás gyakorlásával — döbbenetes eredményeket érhetünk el. Hogy mennyire nagyokat, az egyéni. Íme néhány, a technika használatával elérhető eredmény:

Most anyagilag sikeres vagyok.
Most boldog vagyok.
Most egészséges vagyok.
Most szeretet van bennem, szeretek és szeretnek.
Most szép vagyok.
Most örülök.
Most nyugodt vagyok.
Most sikeres vagyok.
Most gazdag vagyok.
Most van önbizalmam.
Most barátságos vagyok.

A megerősítések és a fent említett egyéb technikák hozzásegítenek, hogy megváltoztassuk hiedelmeinket, feltételezéseinket és vélekedésünket a legfontosabb személlyel — önmagunkkal — kapcsolatban. Lehetővé teszik, hogy használjuk és egyetlen cél szolgálatába állítsuk mind a 18 milliárd agysejtünket. Tudatalattink segítségével átalakuláson megyünk keresztül. Ez egy láthatatlan folyamat. Nem fáj. Nem tart sokáig. Egyszerűen megtörténik.

Érintsd meg a testedet, és mondd: „Nagyszerű ember vagyok!"

Ha hozzászoksz a folyamathoz, és alapvető mechanizmusaihoz, egyre gyakrabban és egyre hatékonyabban alkalmazhatod.

Tételezzük fel, hogy valaki azt hiszi magáról, csúnya, és nehezen szerez barátokat. Azt hiszi, nem szeretik az emberek.

1. kulcs

A változás folyamatának elindításához először tűzz ki egy célt! Olyan cél legyen, melyet mások nagyra tartanak. De váválaszthatod azt is célul, hogy romantikus kapcsolatba kerülj valakivel. Írd le a célodat, és tisztázd egészen pontosan elmédben és irásban egyaránt!

2. kulcs

Vizualizáld a célt, mintha már elérted volna. Használd a vizualizálás hét lépését, melyeket az előző fejezetben leírtunk. „Lásd" magadat olyannak, amilyenné válni szeretnél. Talán láttál egy színészt vagy színésznőt, aki valamilyen meleg, barátságos, szeretetteljes cselekedetet hajtott végre. Gondolatban válj azzá a színésszé vagy színésznővé! „Lásd" magadat a megfelelő díszletek között. Talán Hawaii-ban vagy valakivel, akit szeretsz. Mindenki barátságosan viselkedik veled, és örül, hogy veled lehet. Annyi barátod van, hogy ki kell mentened magad az egyik előtt. hogy egy másikkal is beszélgethess. Mindegyikük odavan érted. alig várja, hogy szóba elegyedhessen veled, lesik a gondolataidat, tanácsokat kérnek tőled. A hatás fokozása érdekében vonj be kinesztetikus érzeteket is!

Halld a szavakat és hangokat, melyeket hallani szeretnél! Ha Hawaii-ban vagy, halld a szörfök siklását a vízen, a hawaii-i zenét, és a beszélgetés mondatait! Ezután érezd azt az érzést, amit szerinted éreznél, ha mindez azonnal megtörténne. Érezd az érzést egész testedben! Fantasztikus!

3. kulcs

Erősítsd meg a kívánt eredményt! Elalvás előtt felidézhetsz egy sor megerősítő állítást:

Életteli vagyok.
Szívesen járok szórakozni.
Barátságos vagyok.
Kiegyensúlyozott vagyok.
Elragadó vagyok.
Olyanokkal találkozom, akik vonzódnak hozzám.
Kedves vagyok.

Ismételd meg ezeket a megerősítéseket minden este elalvás előtt, és engedd, hogy elringassanak, mint a tenger hullámai. Gyakorolj egy hónapig, amíg automatizmussá nem válik, amíg bele nem szőtted az állításokat lényed szövetébe! Ettől kezdve automatikusan ismétlődnek benned éjjel-nappal. Olyanokká válnak, mint egy ismert dal, melyet a rádióban hallasz. Benne lesznek a gondolataidban.

Mire ez megtörténik, nagy léptekkel haladsz afelé, hogy olyan ember legyél, amilyen lenni akarsz. Tudatalattidhoz eljutott az üzenet, minden cselekedetedben tükröződik, és a vágyott reakciót váltja ki másokból. Azzá leszel, akivé lenni akarsz.

A megerősítés működik. Ez a leghatalmasabb erő a Világmindenségben. Ahogyan döbbenetes teljesítményekre sarkallta Muhammad Alit és másokat, téged is sikerre visz.

5

Az élet kötéltánc

„Életművész vagyok — az életem a művem."

— SUZUKI

Képzelj el egy kötéltáncost a cirkuszban! Méterekkel a szalmával borított talaj fölött egyensúlyoz. Az a célja, hogy eljusson a kötél egyik végétől a másikig. Kezében egy hosszú rudat fog, mely segít neki az egyensúlyozásban. De nem csak egyszerűen gyalogolnia kell. A vállán egy széket tart. A széken egy fiatal lány ül, aki egy botot egyensúlyoz a homlokán, a bot végén pedig egy tányért.

A kötéltáncos akkor kezdi el produkcióját, amikor minden elem összhangban van. Csak akkor indul el óvatosan, lassan, a kötél egyik végétől a másikig.

Ha bármikor bármelyik elem kibillen egyensúlyi helyzetéből, neki azonnal meg kell állnia, és tökéletes összhangba kell hoznia valamennyit. A kötéltáncos számára az egyensúly mindennek az alfája és omegája. Ha oda az egyensúly, biztosan leesik.

Élet a kötélen

Úgy gondoljuk, az élet jórészt kötéltánc, és mindig csupán

egy lépésre vagyunk a lezuhanástól. Folyvást céljaink elérésére törekszünk, miközben megpróbáljuk egyensúlyban tartani életünk különböző elemeit.

Kibillenés az egyensúlyból

Sokan kibillenünk pénzügyi egyensúlyi helyzetünkből. Ha nincs elég pénzünk, az életünk a pénz hajszolásából áll. Energiáinkat egyfolytában anyagi helyzetünk javítása emészti fel. Közben elvonjuk az energiát a családunktól, a társainktól, lelki vagy szellemi szükségleteink kielégítésétől, sőt, még az egészségünk ápolásától is. Ami még fontosabb, nem haladunk életfeladatunk teljesítése felé. Nem jutunk előbbre a kötélen. Úgy véljük, csak akkor fordíthatunk energiát életünk más területeire, csak akkor fordulhatunk életfeladatunk felé, ha már kiegyensúlyoztuk pénzügyi helyzetünket.

Ilyenkor életünk egyéb területein elvész a harmónia. Talán házastársi kapcsolatunk sínyli meg. Talán nyomasztó lelki üresség támad bennünk. Esetleg társadalmi kapcsolataink nem kielégítőek, vagy megbetegszünk. Ha életünk bármely területére aránytalanul sok energiát fordítunk, a többi megsínyli ezt. Ettől kibillenünk az egyensúlyból, és képtelenek vagyunk tovább haladni az élet kötelén, amíg helyre nem állítjuk az egyensúlyt.

Az egyensúly visszaszerzése

A leglényegesebb dolog tehát, hogy egyensúlyba hozzuk életünket. Szemügyre kell vennünk azt a területet, mely túl sok energiánkat emészti fel, és gondoskodnunk kell energiáink egyenlő elosztásáról a különböző életterületek között.

Létre kell hoznunk a győzelemre vivő egyensúlyt különféle szerepeink között, mint apa vagy anya, mint szerető, férj vagy feleség, gyermek, dolgozó, résztvevő vagy valaminek a befeje-

lesz az energia egyensúlyban, ha minden szerepünket vállaljuk.

tése döntés, melyet mindannyian napról napra, percről-percre, gondolatról-gondolatra, érzésról-érzésre meghozunk. Dönthetünk úgy, hogy csak vegetálunk. De dönthetünk úgy is, hogy tartalmassá és értékessé tesszük perceinket életünk minden területén.

Fontos megérteni, hogy ezt nem vállalhatják helyettünk mások. Csak mi lehetünk önmagunk, vagyis csak Te lehetsz Te. Senki sem gondolkozhat, lélegezhet, érezhet, láthat, tapasztalhat, szerethet vagy halhat meg helyettünk. Legbelül azok vagyunk, akik vagyunk. Egyikünk sem úgy jön a világra, hogy térképet, használati utasítást, vagy pontos leírást kap, melyből kiderül, kicsoda ő valójában. Csupán annyiban vagyunk meghatározottak, hogy férfinak vagy nőnek születünk. Nekünk magunknak kell felfedezni, kik vagyunk, és kik lehetünk. Tőlünk függ, hogy egyensúlyban tartjuk-e életünk különböző területeit. Ez a saját döntésünkön múlik.

Mérlegelés

Először is lényeges, hogy mérlegeljük, hogyan is állunk. Szemügyre kell vennünk életünk különféle területeit, melyekkel állandóan zsonglőrködünk, hogy megpróbáljuk tartani az egyensúlyt. Ezek a területek a következők:

Házasság és család
Pénzügyek
Egészség és fizikai állapot
Társadalmi kapcsolatok
Érzelmi fejlődés
Lelki fejlődés
Szellemi fejlődés

Képesek vagyunk-e mindezen területekre egyenlő mértékben energiát fordítani? Vagy elcsúszunk valamilyen irányba, kibillenünk az egyensúlyból?

A gyakorlati megvalósítás

Sylvester Stallonét igen jó példának tartjuk arra, hogy valaki kemény munkával egyensúlyba hozta egész életét. Ő kiválóan megtanult kötélen egyensúlyozni.

Stallone gyermekkorában magányos farkas volt, túlmozgásos és érzelmileg sérült. Számos iskolát elkezdett, majd abbahagyott. A Drexel Egyetemen végzett tesztek alapján azt tanácsolták neki, menjen liftszerelőnek. Apja gyakran verte, mindenre alkalmatlannak tartotta, és azt a tanácsot adta neki, hogy építse a testét, mert agya úgysincs — ezt a vonalat képviselte később a Rockyban.

Amikor a színészi pálya mellett döntött, élete sok tekintetben kibillent az egyensúlyból, többek között pénzügyileg és érzelmileg is. Ez a kiegyensúlyozatlanság kudarchoz vezetett. Színészi pályafutását kezdetben sorozatos kudarcok jellemezték. De igyekezett tanulni belőlük. Mark egy újságcikkben a következő nyilatkozatot olvasta tőle: „Ha azonnal sikeres színész lettem volna, nem foglalkoztam volna írással. Végül az írás jobban érdekelt, mint a színészet. A siker általában abból adódik, hogy tökéletesen úrrá tudunk lenni a kudarcokon. A kudarcaimnak köszönhetem, hogy megtaláltam problémáim orvoslásának különféle módjait, és sztár lehettem Hollywoodban. Ha mindjárt az elején sikeres színész lett volna belőlem, megrekedtem volna egy bizonyos szinten, valószínűleg nem vittem volna többre karakterszínésznél."

Az évek során Stallone megtanulta, hogyan hozza egyensúlyba élete fizikai, érzelmi és szellemi aspektusait. Azután egy este megnézte Muhammad Ali és Chuck Wepner mérkőzését. Hallotta, hogyan szurkol a közönség, amikor az esélytelenebb

kerekedett felül. Az eset mély benyomást tett rá, és mindössze három és fél nap alatt megírta a Rocky forgatókönyvét. Közölte a producerekkel, hogy csak abban az esetben enged filmet készíteni belőle, ha ő lesz a főszereplő. Először a legtöbb producer visszautasította. A többi már történelem. A Rocky több mint 100 millió dollárt hozott.

Stallone anyagi helyzete megszilárdult ugyan, de még mindig voltak életének kiegyensúlyozatlan területei. Hiányzott a szeretet az életéből, átesett egy váláson. Testét tökéletesen formába hozta. Szellemileg és lelkileg, hitében is sokat fejlődött. Személyes átalakulása hosszú éveket vett igénybe, de végül sikerült megteremtenie az egyensúlyt, mely példátlan sikert hozott neki. Ma hosszú lejáratú szerződése van, mely filmenként 20 millió dollárt biztosít neki, plusz a nyereségből való részesedést. Stallone élő példa rá, mit lehet kihozni egy kiegyensúlyozatlan életből az egyensúly megteremtése által.

leglényegesebb. Tömören összefoglaljuk benne a lényegi üzenetet. Csupán azt kell eldönteni, hol billent meg az egyensúly, és hogyan lehet helyreállítani. Erről lesz szó a további fejezetekben.

6

Szeretettel lehetséges

„Az élet egy bankett, és a szerencsétlen flótások éhen maradnak."
— MAME NÉNI

A szeretethiány a legrémisztőbb az emberek életében. A szeretet megvonása egy amúgy boldog, egészséges embert is romba dönthet.

Az életben maradáshoz mindannyiunknak szüksége van szeretetre életünk legkorábbi szakaszától fogva. Számtalan tanulmány igazolta, hogy az emberi (és állati) utódok születésük pillanatától igénylik, hogy kézbe vegyék, dédelgessék, szeretgessék őket. A szeretettől válnak érett és egészséges felnőtteké. A szeretet hiánya szellemileg, lelkileg és fizikailag beteggé teszi őket, szélsőséges esetben a halálukat is okozhatja.

A szeretetigény oly egyetemes, hogy még a növényvilágra is érvényes. Az Iowai Egyetemen végzett kísérletek kimutatták, hogy a növények reagáltak, jobban fejlődtek, ha rendszeresen szeretetteljes szavakat mondtak nekik.

Önbecsülés

A szeretetigény nem hagy alább felnőttkorban sem. Sőt, még inkább felerősödik, hiszen a szeretet összekapcsolódik az

önbecsüléssel, azzal hogy mennyire értékeljük önmagunkat belülről. Ha a világ színház, és a színészek valódi érzéseinket jelenítik meg, gondoljuk el, mi történik, amikor a közönség kifütyül egy előadást. A színészek magukba szállnak, és azt mondják: „Ezek gyűlöltek engem!" Ha ellenben a közönség jól fogadja az előadást, lelkesen tapsol, ugyanezek a színészek bizonyára azt fogják mondani: „Ezek szerettek engem!"

A pénzen és a dicsőségen túl a színészek a közönség szeretatéért játszanak. Bob Hope, aki már túl van a kilencvenen, tökéletes példáját szolgáltatja ennek. A gazdasági válság óta hatalmas vagyont mondhat magáénak. Mindannyian mások szeretetére áhítozunk a pénzen és a dicsőségen kívül. Szükségünk van rá.

Ha nem érzed a szeretetet, nincs idődmással foglalkozni.

A szeretet tudatja velünk, hogy értékesek vagyunk. Táplálja önbecsülésünket és önbizalmunkat. Ha tudjuk, hogy szeretnek, túlszárnyaljuk önmagunkat. Ha azt gyanítjuk, nem szeretnek, romlik a teljesítményünk.

Egy üzletember attól lehet kiváló a szakmájában, hogy tudja, otthon egy szerető, támogató hitves vár rá. Ha hirtelen szembesülnie kell vele, hogy elveszett a szeretet, melyre számított, jelentősen csökkenhet a munkateljesítménye.

Vegyünk példának egy anyagilag sikeres férjet, aki hirtelen értesül róla, hogy a felesége elhagyja. Egészen addig nem tűnt lel neki, természetesnek vette a felesége iránta érzett szeretetét. Úgy gondolta, az üzleti életben való helytállása elég e szeretet megóvására és fenntartására.

Aztán egyszer csak megvonják tőle ezt a szeretetet. Nélküle nem tud aludni, nem tud enni, nem tud gondolkozni, nem tud teljesíteni a munkahelyén. A hirtelen szeretetmegvonás sokként éri a testet, a szellemet, és egyik sem tud jól működni.

A csúcsteljesítmény fenntartásához a szeretetnek is maximális szinten kell lennie. A szeretet fényében értékeljük önmagunkat. A szeretet növeli önbecsülésünket.

„Mindenki két dolog közül választhat. Vagy szeretettel vagyunk telve . . . vagy félelemmel."

— ALBERT EINSTEIN

Harácsolók

Minthogy a szeretetre oly egyetemesen szüksége van mindenkinek, némelyek megpróbálják maguknak megkaparintani. Követelik másoktól, és semmit sem ajánlanak cserébe. Bizonyára ismersz ilyen embereket. Ilyesmiket mondanak: „Miért nem hívtál fel? Vártam a hívásodat." Ezek az emberek vágynak az érzésre, melyet egy másik ember nyújt nekik azzal, hogy beszélni akar velük, vagy szüksége van rájuk.

Bizonyára mindnyájan találkoztunk már olyanokkal, akik beszélgetést csikarnak ki másokból. Eleinte a társalgás kölcsönös, arányában egyforma a beszéd és a meghallgatás. De idővel az ilyen ember elkezdi uralni a társalgást, áradozik a munkájáról, a gyerekeiről, drága, új autójáról. Igen hamar jelentőségünket veszítjük a szemében, megmámorosodik önmagától, ömlik belőle a szó, és közben csak elvétve pillant ránk, akkor is csak azért, hogy megbizonyosodjon róla, kellőképpen értékeljük-e nagyszerűségét.

Ezeknek a szerencsétlen embereknek oly alacsony az önbecsülésük, hogy kénytelenek kicsikarni belőlünk a csodálatot. Minél inkább eltávolodunk tőlük taktikájuk hatására, annál jobban félnek, hogy megvonjuk szeretetünket, és annál jobban erőlködnek. Végül már annyira tolakodóvá válnak, hogy senki sem barátkozik velük.

A szeretethiány szenvedést idéz elő. A neurotikus viselkedés, sőt, az elmebetegségek is gyakorta szeretethiányra vezethe-

százaléka szeretethiányból fakad.

hetetlenné, alkalmatlanná válunk. Befelé fordulunk, és önbecsülésünk illetve önbizalmunk csökkenésével párhuzamosan erősödik bennünk a félelem. A szeretet elvesztése végül katatón állapotot eredményezhet.

Ilyenkor csak a több szeretet segít. Hogy több szeretetet kaphassunk, egyénileg több szeretetet kell adnunk.

Adakozók

Szeretetet kapni oly egyszerű, hogy igazán megdöbbentő, miért nincs mindenkinek bőven. Emberek milliói várnak rá, hogy szerethessenek minket. Csak kérni kell. És persze tudni kell, hogyan fogalmazzuk meg a kérést.

Szeretetet kapni úgy lehet, hogy adunk. Az élet bőkezű az adakozókkal, ugyanakkor szűkmarkú a harácsolókkal szemben.

Minden elvesztegetett lehetőség a szeretetadásra elvesztegetett lehetőség a szeretetkapásra.

Ha bármikor úgy érzed, szeretethiányod van, nem kapsz elég szeretetet, légy odaadó! Amint odaadóan viselkedsz, elárasztó a szeretet.

Jack nemrégiben kapott egy üdvözlőlapot valakitől, aki meghallgatta egyik előadását. Ez állt benne: „A szeretet, melyet én küldök önnek másodlagos, mert először én kaptam."

Meg szokták kérdezni tőlünk: „Hogyan legyek odaadó?"

Az egyik legjobb módja, hogy az ember elmegy egy szanatóriumba, ahol lábadozó betegek vannak. Különösen férfiaknak érdemes. A szanatóriumokba látogató férfiak gyakran meglepődnek, amikor férfitársaikat mozgásképtelennek látják, például agyvérzés után.

Menj be egy szanatóriumba, jelentkezz be a recepción, azután látogasd meg az egyik beteget, és mondd neki: „Én vagyok itt a hivatalos ölelő. Azért jöttem, hogy jól érezze magát. Szeretném magát megölelni, és ha igényli a támogatásomat, bármiben szívesen segítek."

Ha a szívünkből szólunk, meghallgatásra találunk.

Gyakran előfordul, hogy némi beszélgetés után a betegek kezet akarnak csókolni, amikor távozni készülünk. Könnyek között vesznek búcsút.

Úgy érzik, szeretetet kaptak tőlünk, és legalább arra a kis időre megteltek élettel. Ezt látva és felismerve mi is erőre kapunk, mert ráérzünk, hogy viszontszeretnek. „Megértjük", hogy értékesek vagyunk. Rájövünk, hogy odaadásunkkal önbecsülésünket növeljük.

Teréz anya a legnagyszerűbb példa rá, hogyan lehet egy kézszorítással, egy öleléssel kinyilvánítani a szeretetet, és vigasztalást nyújtani az embereknek a bánatban, a betegségben, a nehéz időkben.

A szeretet gyakorlása

Láthattuk, hogy a jó közérzethez szeretet kell. A szeretet támaszt nyújt és felemel. A felszínen tart. Megadja a fejlődéshez szükséges önbizalmat. Valójában a szeretet táplálja a fejlődést. Akármilyen célokat tűztünk is magunk elé, akármi legyen is az életfeladatunk, amíg nincs elég szeretet az életünkben, nem tudjuk megvalósítani. Életünk egyéb elemei csak akkor kerülhetnek egyensúlyba, ha szeretetigényünk kielégült.

Krisztus azt mondta: „A mennyei királyság belül van." Ebbe beletartozik a szeretet is. A szeretet belső feladat.

Azt is láthattuk, hogy úgy kaphatunk szeretetet, ha feltétel nélkül adunk másoknak, és semmit sem várunk érte cserébe. Minél több szeretetet adunk, annál több szeretetet fogunk kapni. Mind jobban szeretünk, annál jobban szeretnek.

Kidolgoztunk hét technikát a szeretet gyakorlására. Ezek segítséget nyújtanak, hogy megkapjuk a szeretetet, amire vágyunk, amire szükségünk van, és amit megérdemlünk. Garantáljuk. hogy alkalmazásuk által miénk lesz a vágyott szeretet.

Szeretettechnika: Ölelés

Fontosnak tartjuk az ölelést. Mark és a felesége, Patty, készítettek egy országos „ölelés-felmérést", és arra az eredményre jutottak, hogy az amerikai lakosság 83 százaléka úgy nőtt fel, hogy még napi egy ölelést sem kapott. Nem biztos, hogy mindenki bevallja, de az emberek 99 százaléka több ölelésre vágyik, mint amennyit kap. Az ölelés tökéletes módszer arra, hogy szeretetet adjunk egy másik embernek, s egyszersmind kapjunk is tőle.

Dr. Bill és Dean McGrane az ohióbeli Cincinattiben működtetett önbecsülést fejlesztő intézetükben kutatásokkal igazolták, hogy az embereknek naponta több ölelésre van szükségük, hogy lelkileg „egyensúlyban" legyenek. Azt állítják, a szinten tartáshoz minimum négy ölelés kell naponta, a fejlődéshez tizenkettő!

Az ölelés tabujának ledöntése

Az öleléssel az a baj, hogy kultúránkban tabu a fizikai kontaktus olyan emberek között, akik alig ismerik egymást, különösképpen, ha férfiak. Jóllehet az ölelés nem feltétlenül szexuális tartalmú megnyilvánulás, némelyek szerint mégsem elfogadható.

Ennek ellenére szemináriumainkon mindig arra buzdítjuk a

résztvevőket, hogy minél többször öleljék meg egymást. Mark emlékszik egy esetre, Calgaryban, amikor ötszáz embernek tartott előadást, főleg férfiaknak. Azt mondta: „Ha nem ragaszkodnak a macho imázshoz, szívesen megölelném mindannyiukat az előadás végén."

Az előadás után Mark a folyosón várta az ölelésre vágyókat. Egy két méter körüli fickó haladt el mellette. Mark megölelte, és megkérdezte: „Szereted az ölelést?" A férfi meglepetten nézett rá, és Mark rájött, hogy az illető csak kifelé igyekezett, nem akart részt venni az ölelkezésben. Így felelt: „Mostanáig nem szerettem, de azt hiszem, most már igen!"

Az ölelés valami olyasmi, amire mindenki tud reagálni, ha túlteszi magát azon, hogy tabu. Az élmény a legtöbb embernek meglepetést okoz. Azzal, hogy egy tanfolyamon az összes résztvevő gyakorolja, elmúlnak a hozzá társított kellemetlen érzések — legalábbis időlegesen. Az egy csapásra elővarázsolt intimitás szívet melengető és kellemes. Olyan emberek, akik egyébként sosem ölelkeznének, egyszeriben rájönnek, hogy őszinte örömmel adják és fogadják a szeretetnek ilyen formájú megnyilvánulását.

Fejlett társadalmunkban csúcsérintésre van szükség, hogy kiegyensúlyozzuk a csúcstechnikát.

Hogyan kell jól ölelni?

Tudja-e vajon mindenki, hogyan kell jól ölelni? Van-e jó és rossz ölelés? Természetesen minden ölelés jobb, mint a semmi. De vannak jobb és rosszabb ölelések. Némelyek tudják, hogyan kell igazán hatásosan ölelni, hogy a lehető legtöbbet adjuk és kapjuk. Némi gyakorlással mindenki megtanulhatja.

1. Ha nálad alacsonyabb embert ölelsz meg, hajlítsd be a térded! Látssz te is kisebbnek! így udvarias és tapintatos vagy. Ezen kívül nem fojtogatod az alacsonyabb személyt.

   Ha kisgyereket ölelsz meg, hajolj le, vagy guggolj le, hogy egyforma magas légy vele! A kutatások tanúsága szerint a kisfiúk mindössze hatod annyi ölelést kapnak, mint a kislányok. Ne rekeszd ki a kisfiúkat; adj nekik is bőven ölelést — szükségük van rá! Ha úgy adódik a helyzet, bátran ölelj meg kerekesszékben ülő embereket is! Őket gyakran elhanyagolják, megfeledkeznek róluk.

2. Ölelés közben tárd ki a szíved! Add bele szíved összes szeretetét! (Indiában a „szívcsakra" a szeretet-energia területe.) Áraszd el szereteteddel azt, akit megölelsz!

   Gondolj az ölelésre úgy, mint a szívhez vezető út megnyitására! Jerry Jampolski, pszichiáter, a Love Is Letting Go of Fear (A szeretet a félelem elengedése) című könyv szerzője valamint a kaliforniai tiburoni Viselkedésgyógyító Intézet vezetője haldokló gyerekeknek tanítja, hogyan nyissák meg szívüket és gyógyítsák egymást. Szívünk kitárásával ugyancsak azt mondjuk el, hogy szeretetet adunk, odaadjuk magunkat. Közben persze kapunk is.

3. A testi ölelés után öleld át a másikat a tekinteteddel is! Nézz mélyen, áthatóan a szemébe annak, akit előzőleg megöleltél! Közben, ha jól esik, mondd magadban: „Köszönöm, és szeretlek". Ha nem, mondj valami mást, amit szeretnél.

   Kevesen képesek a jó szemkontaktus megteremtésére. Merj kitűnni azáltal, hogy mestere vagy a szemkontaktusnak! Érintsd meg igazán a másik ember szemében tükröződő lelket! Nézz szelíden, tekinteted sugározzon elfogadást és szeretetet! Gyakorold ezt a nézést! Rá fogsz érezni. Figyeld meg, milyen reakciót vált ki a másik emberből!

„A kar ölelésre való."

— AUTÓMATRICA

Az ölelés technikáinak elsajátításával többet hozhatunk ki egy ölelésből. Minél többet ölelünk, annál jobban nő az önbecsülésünk, és annál jobban tudatosodik majd bennünk, milyen fontos összetevője az ölelés az emberi életnek és a szeretetnek.

Nagy ölelők

Ha az ölelést művészetnek tekintjük, elmondhatjuk, hogy számos művésze van, különös tekintettel azokra, akik gyakorolták és tökéletesítették a technikáit. Barátunk, dr. Leo Buscaglia, a *Living, Loving and Learning* (Élni, szeretni és tanulni) című könyv szerzője csodálatos ölelő. Leo szerepel a *Guinness rekordok könyvében* mint a világ legnagyszerűbb ölelője. Szemináriumai végén gyakran ölelésre tárt karral, szeretni, törődni, meghallgatni készen várakozik mindazokra, akik meg akarják őt érinteni. Előfordul, hogy ez az érintési folyamat hat órát is tart. Az emberek kivárják a sorukat, mert hiányzik nekik az ölelés, és Leo ráirányította a figyelmüket, hogy szükségük van rá.

Az anyák kitűnő ölelők. Addig ölelgetik és dédelgetik gyermekeiket, amíg azok mennyeien nem érzik magukat. De hiszen valamennyien felnőtt gyerekek vagyunk! Éppoly nagy szükségünk van az anyai ölelésre, mint annak idején, gyermekkorunkban.

Családi ölelés

Ne feledd el naponta megölelni a közvetlen környezetedben élő családtagjaidat! Magyarázd el nekik, hogy egy ölelési kísérletet végzel, és kérd meg őket, hogy vegyenek részt benne harminc napon át. A harminc nap elteltével örökre hozzászoktok az ölelkezéshez.

Kutatások bizonyították, hogy az ölelés jó hatással van a gyerekek nyelvi készségének és IQ-jának fejlődésére. Mind az

ölelő mind a megölelt személyben jelentős változások mutatkoznak, és az ölelésnek gyógyító, terápiás hatása van.

Merj ölelni!

Mélyen belül mindannyian tudjuk, hogy az ölelés jó, elűzi a magányt és legyőzi a félelmet. Következésképp érdemes mindenkit megölelnünk, nem csak a legjobb barátainkat. (Emlékszem, egyszer egy hölgy azt mondta: „Hihetetlen! Éppen azt öleltem meg a legforróbban, akit a leginkább ellenszenvesnek tartok.")

Ne feledd, az ölelés *nem szexuális aktus.* Nem fejezünk ki nemi vágyat, amikor megölelünk valakit. Az ölelés az emberi szeretet megnyilvánulása. A szeretet/ölelésnyilvánításoknak nagy történelmük van. Mark skandináv ősei a *hugga* szót használták az ölelésre (angolul: *hugging*), ami annyit jelent, megnyugtatni, közelünkbe vonni, megvigasztalni.

Kérj engedélyt, mielőtt valakit megölelsz! Egyesek súlyos szexuális vagy fizikai zaklatásnak voltak kitéve gyermek- vagy felnőttkorukban, és lehengerlőnek vagy túlzott érzelmeskedésnek érzik az ölelést, ezért mindig érdemes idejekorán rákérdezni, hogy akarják-e. A kérdésre az emberek kilencvenkilenc százaléka igennel válaszol.

Merj tehát ölelni! Tűzz ki célodul napi tizenkét ölelést! Repülőtereken járva gyakran két vagy több diákunkba botlunk, akik hirtelen indíttatásból csoportos ölelésre vonnak magukhoz bennünket. Ez örömteli, csodálatos érzés.

Merd kérni, hogy öleljenek meg, amikor szükségét érzed! A legfigyelmesebb szülők látják, mikor van szüksége a gyermeküknek biztatásra, és ilyenkor maguk kezdeményeznek: „Ölelj meg!" A gyerek örömmel adja az ölelést, és — ami még fontosabb — örömmel is fogadja. Ez mind szellemileg mind érzelmileg felfrissíti, megerősíti a gyermeket, és nyitottan lép tovább.

Szeretetüzenetek

A szeretetüzenetek nagyon hasznosak. Meglepik, egyszersmind lelkesítik azt, aki kapja őket. Kitűnő mód a szeretet kinyilvánítására. Amikor valaki ilyen üzenetet kap, olyan melegséget érez, annyira szeretve érzi magát, hogy alig várja, hogy viszonozhassa a szeretetet.

A szeretetüzenetek lehetővé teszik, hogy akkor is áradjon szeretetünk a másik ember felé, amikor nem vagyunk jelen. Az a tudat, hogy elég fontosnak tartjuk őt ahhoz, hogy rászánjuk az időt az írásra, nagyszerű érzést kelt benne.

Mikor küldjünk szeretetüzeneteket?

Küldjünk bármikor és amikor csak tehetjük. Remek alkalom kínálkozik szeretetüzenet küldésére, amikor segítünk valakinek a csomagolásban. Rejtsük el a szeretetüzenetet egy zsebben, egy tárcában vagy egy cipőben. Tegyük olyan helyre, hogy meglepjük azt, akinek küldjük.

Egyik szemináriumunkon egy hölgy beszámolt egy igen humoros és egyedi szeretetüzenet küldési módról. Lediktálta férjének a bevásárlólistát. Amikor készen volt, fogta a listát, és elment vásárolni.

A listán tizennégy tétel szerepelt, és amikor a tizenharmadikhoz ért, meglátta, hogy a férje azt írta oda: „Szex!"

A hölgy azt mondta, annyira váratlanul érte a dolog, hogy majd kipukkadt a nevetéstől. Az üzletvezető aggódva kérdezte:

— Segíthetek valamiben?

— Nem, köszönöm, a férjem már megígérte — válaszolt a hölgy.

Ismerünk egy szülőt, aki mindennap ragasztós szélű, sárga jegyzetlapon hagy szeretetüzenetet tizennégy éves lányának. Időnként a fürdőszobatükörre ragasztja, máskor az uzsonnásdobozra vagy a gyerek valamelyik tankönyvére. Minden nap ír egyet.

Ilyesmik szerepelnek a cetlin: „Szeretem a humorodat."; „Köszi, hogy levitted tegnap este a kutyát." vagy „Úgy örülök, hogy megszülettél. Ahányszor csak rád gondolok, örül a szívem."

Egy napon az anya a hajszárítót kereste lánya szobájában, és meg is találta. Kifelé menet látta, hogy a lánya mintegy ötven kedvenc üzenetét felragasztotta az ajtó belső oldalára. így ahányszor belépett a szobájába, a szemébe tűnt, mennyire szereti és milyen nagyra értékeli őt az édesanyja. Remek módszer! Kezdd el használni még ma!

Külön előny, hogy az üzeneteket és leveleket megőrizheted, s amikor majd elolvasod őket, felidéződnek szép emlékeid.

Fontos szeretetüzenetek

Némely szeretetüzenetek rendkívül fontosak: melyeket olyanoknak küldünk, akik nem kaptak elég szeretetet — tanároknak, akiknek sokat köszönhetünk, börtönben sínylődőknek, katonáknak, vagy (manapság drámaian sok az ilyen) idős szülőknek vagy nagyszülőknek, akik magukra hagyatva küzdenek a nehézségekkel életük alkonyán.

Ezek az emberek általában otthonukban halnak meg, és bár a halotti bizonyítvány megjelöl valamilyen betegséget a halál okaként, szinte egytől-egyig összetört szívük viszi őket a sírba.

Legtöbb barátjuk már jobblétre szenderült, alig van már kapcsolatuk a környezetükkel. Talán felébrednek éjszaka, és idegennek, kirekesztettnek, elutasítottnak érzik magukat. Úgy érzik, kizárták őket az életből, és többé senki sem törődik velük.

Ilyenkor előveszik egy hónappal korábban küldött levelünket, melyet már hússzor vagy harmincszor elolvastak. Újra végigolvassák, mi történt velünk, mivel foglalkoznak az unokák, mikor szándékozunk meglátogatni őket, még ha ez fél év múlva lesz is — olvasgatják ismét a levelet, melyből kiderül, mennyire szeretjük őket. Ez segíti át őket az éjszakán és a következő na-

pon. Gyakran láttunk könnyáztatta írásokat, melyek összegyűrődtek, elrongyolódtak a sok olvasástól, átgondolástól, dédelgetéstől.

Mindig arra kérjük az embereket, írjanak szeretetüzeneteket szüleiknek, ha olyan szerencsések, hogy még élnek a szüleik. Ha nem, írjanak egy másik rokonuknak vagy idős embernek, akinek sokat köszönhetnek. Nem számít a nyelvtan, a helyesírás, sem a fogalmazás eleganciája. Az olvasót ez nem érdekli. Csak az számít, hogy a szívünkből szóljunk az ő szívéhez. Meg fog érteni. A szeretetnek két vetülete van — az adás és a megbocsáttatás. John Bradshaw azt tanítja, hogy a megbocsáttatás a szeretet nyers formájának megnyilvánulása. Írj mindkét fajtájú szerető levelet, hogy begyógyítsd saját szíved sebeit és érzelmi sérüléseidet!

Egy ilyen levél megírásához nem kell sok idő. Talán két-három percet vesz igénybe az egész napból. Oly kicsiny áldozat megírni egy ilyen szeretetüzenetet, mégis oly nagyra értékeli a címzett, és nagyon sokat kapunk érte cserébe.

A közelmúltban Jack egy jacuzziban ült a feleségével, aki azt mondta neki: „Rengetegszer hallottam már, hogy arra biztatod az embereket, írjanak szeretetüzeneteket. Nos, tegnap én is megtettem." Jack feleségének és anyósának engedélyével közlünk egy fejezetet ebből a „tenyérnyi" szeretetüzenetből, melyből jobban kiderül, mire gondolunk, mint eddigi fejtegetéseinkből.

Kedves Mama!

Csak azt szeretném elmondani neked, hogy szeretlek. Még inkább azt szeretném megosztani veled, mi irántad érzett szeretetem első emléke. Emlékszem egy ébredésemre hároméves koromban. Az ágy nagy volt, én meg egészen kicsi voltam. Felkeltem, és a konyhába indultam, mert odavonzott a palacsinta és a többi étel illata, amiket Te készítettél. Megláttalak, amint ott állsz, és úgy éreztem, nagyon szeretlek.

Szeretettel,
Patty

Összebújás

Mindketten sokra tartjuk a feleségünkkel való összebújást. Mindketten évente negyedmillió mérföldet utazunk szerte a világban a tanfolyamaink miatt, és nagyjából az utak egyharmadára a feleségünk is elkísér. A repülőgépen egymáshoz bújunk.

Igazán nem számít, hol vagyunk éppen. Az összebújás a szeretetadás és szeretetkapás meghitt, érzelmes formája. Időnként nem várt előnyök is származnak belőle. Előfordult már, hogy a repülőgépen a légikisasszony megkérdezte, friss házasok vagyunk-e, és mi többnyire igennel feleltünk. (Mindig úgy érezzük, hogy éppen most házasodtunk össze.) Erre általában kaptunk egy üveg ingyen pezsgőt. Micsoda ajándék!

„Ha elég szeretet van benned, a világ legboldogabb és legerősebb embere vagy."

— Dr. EMMET FOX

Ha nincs, akivel összebújj, bújj össze egy plüssmackóval! Ha ezt túl gyerekesnek érzed, felnőtt emberhez méltatlannak, gondolj a MASH utolsó epizódjára. Ez volt a filmtörténet összes sorozatának legnézettebb alkotása. Radar O'Reilly összebújik benne a plüssmackójával. Mindenki el akarja venni tőle. Így érvelnek: „Felnőtt vagy már. Túl nagy vagy hozzá, hogy pelussal aludj."

De Radar nem hagyta magát lebeszélni. Szüksége volt rá, hogy szeretetet adjon (és kapjon), és erre akkor és ott nem volt más lehetősége. Ezért számára a plüssmackó létszükséglet volt, életkorától függetlenül.

Egyik-másik hosszabb hétvégi szemináriumunkra beviszünk tíz-húsz plüssmackót. Megdöbbentő, de vasárnapra mindnek akad gazdája, mindet dédelgeti valaki.

Mondd, hogy „Szeretlek"!

Mivel a szeretlek szóhoz társadalmunkban a szex társul, nemigen mehetünk oda valakihez ezzel a kijelentéssel. Furcsának

találják indíttatásunkat, és emiatt esetleg hamar leráznak. Van azonban számos mód arra, hogy kifejezzük a másik embernek: „szeretlek".

Kiváló módszer például, hogy gyengéden, szeretetteljesen beszélünk vele. Akik részt vettek Dale Carnegie valamelyik tanfolyamán, tudják, ő mindig azt ajánlja, hogy rossz hírek előtt mondjunk valami jót. Ennek hátterében az a gondolat áll, hogy a pozitív dolgot a szeretet mondatja velünk, és ebből a másik ember tudja, hogy nem támadni, bántani akarjuk, akkor sem, ha kénytelenek vagyunk rossz hírt vagy építő kritikát közölni vele.

Erről eszünkbe jut egy a témába vágó vicc. Egy asszony miután hallotta, hogy a rossz hírek előtt ajánlatos valami jót mondani, elhatározta, hogy átülteti a tanácsot a gyakorlatba. Két gyönyörű fia volt. Egy napon szörnyűség történt, és az asszony felhívta a férjét telefonon. Így kezdte: „Drágám, ismered a két gyönyörű fiunkat?"

A férj természetesen igennel felelt, és nem értette, mit akar ezzel a felesége. Az asszony így folytatta: „Nos, az egyik *nem* esett le a fáról, és *nem* törte el a karját."

Beszélj szeretetteljesen!

Amikor gyengéden, szeretetteljesen beszélünk másokkal, akár idegenek az illetők, akár közeli hozzátartozóink, szeretetet adunk nekik. Sajnos ez nem túl gyakran esik meg.

Mi ketten sokat utazunk, és gyakran eszünk vendéglőkben. Ezért óhatatlanul megfigyeljük az emberek viselkedését.

Gyakran látunk együtt ebédelni párokat, akik nyilvánvalóan házasok. Abból, hogy önszántukból összeházasodtak, arra következtethetnénk, hogy akármióta tart a kapcsolatuk, szeretet sugárzik a szemükből, a mozgásukból, a szavaikból.

Ehelyett azt látjuk, hogy bántják egymást, durván beszélnek egymással. Olyan, mintha a szavaikkal tőrt döfnének egymás testébe. Kapcsolatuk a szeretet ellentétébe csapott át. Azt gon-

doljuk, egy-két kedves szó mindent megváltoztathatna. Egy egyszerű „szeretlek" visszahozhatná egykori meleg érzéseiket.

Leginkább kimondott szavaink határoznak meg minket. Ha tapintatos és őszinte megnyilvánulásaink vannak, embertársaink odafigyelnek ránk, fejlődnek a hatásunkra, és a nekik nyújtott szeretet többszörösét adják vissza nekünk.

Az élet úgy bánik veled, ahogyan Te bánsz vele.

Ha fokozottan pozitívan állunk hozzá beszélgetőpartnereinkhez, abból olyan előnyeink származhatnak, melyekre akkor és ott nem is gondolnánk. Erre egy nagyon jó barátunk, Al Silzer mutatott rá nekünk. Al az oregoni Portlanben él, és egy üzletileg igen jól zárt hét végén úgy határozott, megjutalmazza magát. (Téged is arra biztatunk, jutalmazd meg magad mindig azonnal, ha úgy érzed, különösen jól csináltál valamit.)

Portlanben van egy kiváló étterem, a Daisy's. Al ott akart reggelizni, de amikor odaért, rengetegen álltak sorba asztalért, ezért leült a bárpulthoz.

Mellette egy hallgatag férfi ült, aki nagyon tartózkodóan viselkedett, és nyilvánvalóan nem akarta, hogy zavarják. Al túláradóan kedves, kisfiús bájjal bír. Megszólította a férfit, és sikerült megtörnie az ellenállását. Csaknem két órán át együtt reggeliztek. Ekkor Al az órájára pillantott, és közölte, hogy találkozója van. Névjegykártyát cseréltek a férfival, de úgy vélték, soha többé nem fognak találkozni.

A következő héten, szerdán az illető szemében könnyekkel állított be Al irodájába, és azt mondta, hogy Al megmentette az életét. Alnek természetesen fogalma sem volt, miről van szó. A fickó erre elmondta a történetét.

Kiderült, hogy aznap, amikor együtt reggeliztek, a férfi előzőleg orvosnál volt, aki arról tájékoztatta, hogy a röntgenfelvétel tanúsága szerint halálos betegségben szenved, amely rendkívül

fájdalmassá válik az utolsó stádiumban. A férfi ott helyben elhatározta, hogy öngyilkos lesz. Előtte azonban meg akarta még ajándékozni magát egy utolsó, bőséges reggelivel, ezért ment a Daisy's-be. Ott ismerkedett meg Allel, aki olyan szeretettel és olyan biztatóan beszélt vele, hogy úgy döntött, mégsem vet véget az életének, s nem fosztja meg a feleségét meg a gyerekeit társaságától arra a néhány hónapra, ami még hátravan neki.

Ezen a bizonyos szerdán reggel visszament az orvoshoz, és megtudta, hogy a röntgengép valahogyan elállítódott. Csupán enyhe bélproblémája van, korántsem halálos beteg. Azért sírt, mert Al nélkül már meghalt volna.

Sosem tudhatjuk, mit jelent egy kedves szó egy másik embernek.

Cselekedj szeretetteljesen!

Mindannyian tudjuk, hogy a tettek beszélnek. Ha azt mondjuk valakinek, „Szeretlek", de ellentétesen cselekszünk, tetteink lelepleznek. Ezért lényeges, hogy mindig összhangban legyenek a tetteink a szavainkkal.

Ennek illusztrálására kitűnően alkalmas az az igaz történet, mely Andrew Carnegie-vel, az ország egyik leggazdagabb milliomosával és emberbarátjával esett meg.

New Yorkban egy esős napon egy zilált, idős asszony bement egy áruházba az eső elől segítséget kérni. Mivel csuromvizes volt, és nagyon szegénynek nézett ki, senki sem törődött vele.

Az egyik eladó, egy fiatalember azonban megsajnálta: „Szeretne leülni, amíg várakozik?" — kérdezte, és hívott neki egy taxit. Az asszony távozás előtt azt mondta a fiatal eladónak: „Kérem, írja le nekem egy papírra a nevét és a címét." A fiatalember megtette.

Másnap Andrew Carnegie, az asszony fia felhívta az áruházat, és bejelentette, hogy megveszi az összes bútort újonnan vá-

sárolt, skóciai kastélya berendezéséhez. Továbbá meghagyta, hogy az a bizonyos fiatalember bonyolítsa le az üzletet, és ő kapja a teljes jutalékot. Ezen kívül arra kérte a fiatalembert, hogy kísérje el őt Skóciába, és segítsen berendezni a kastélyt a bútorokkal.

Az igazgató elrejtette megrendülését, és csak annyit mondott, hogy a fiatalember tapasztalatlan, ő maga viszont már évek óta dolgozik az áruházban, és örömmel elvállalná ezt a nagy kihívást jelentő feladatot.

Carnegie azonban így felelt: „Anyám azt mondta, ez a fiatalember kedvesen bánt vele, noha nem tudta, ki ő. Ebből azt szűröm le, hogy ért az emberekhez és az üzlethez. Ő kapja a megbízást és az összes jutalékot. Ellenőrizni fogom, hogy így történt-e, ha nem, akkor a továbbiakban másutt vásárolok."

A szeretet az egyetlen dolog a világon, amit oda kell adnunk ahhoz, hogy megkapjunk.

A fiatal eladó emberi szeretetet nyilvánított ki kedvességével, és többszörösen megtérült a befektetése. Mások olyannak érzékelnek minket, amilyennek cselekedeteink által mutatjuk magunkat. Ha szeretetteljesen cselekszünk, cserébe bőséges szeretetet kapunk.

Mosolyogj!

A szeretetadás egy másik csodálatos módja a mosoly. Mosolyunk mély hatást gyakorolhat mindazokra, akik látják. A mosoly olyan, mint a napsütés. Hatalmában áll ragyogóvá tenni egy egész napot, sőt, akár egy egész életet.

A következő történetet Dale Carnegie (nem Andrew) mesélte el. Egy mosolyról szól, melyet New Yorkban villantottak rá a gazdasági világválság idején. Dale-nek nagyon rosszul állt

a szénája, és ez nyomasztotta. Úgy gondolta, itt a vég, és hogy a folyóba öli magát.

Amint kilépett az épületből, és a folyó felé indult, szinte azonnal összeakadt egy emberrel, akinek nem volt lába, és egy gördeszkán ücsörgött. Az illető szemmel láthatóan nagyon elhagyatott és elkeseredett volt. Mégis mosolygott, és így szólt Carnegie-hez: „Uram, venne pár ceruzát?"

Carnegie elővett egy dollárt, odaadta a férfinak, majd továbbment.

A férfi utánagurult a gördeszkán, és odakiáltotta neki: „Hé, uram! Elfelejtette a ceruzákat."

Carnegie le akarta rázni a férfit, és csak annyit felelt: „Nem kellenek a ceruzák."

A fickó azonban követte két háztömbnyire, és ragaszkodott hozzá, hogy vagy vegye el a ceruzákat, vagy vegye vissza a pénzét. Ami azonban igazán meglepte Carnegie-t, az volt, hogy a férfi egyfolytában mosolygott. Végül Carnegie elfogadta a ceruzákat, és ráébredt, hogy már nem akar öngyilkos lenni. Később azt mondta: „Amíg nem találkoztam azzal az emberrel, akinek láb nélkül volt ereje mosolyogni, úgy éreztem, nincs értelme az életemnek."

Egy egyszerű mosoly megváltoztatta az életét. Ezért javasoljuk mindig, hogy mosolyogj, különösen idegenekre. A mosolygástól önmagában jobban érzed magad. Ráadásul sosem tudhatod, mit jelent a mosolyod másoknak.

Mosolyogj a liftben! Íme egy kísérlet. Szállj be a liftbe, és ne előre nézz, hanem hátra, a többiekre, és mosolyogj! Ez váratlanul fogja érni az embereket. Ha elég sokáig mosolyogsz, elkezdenek majd gondolkozni rajta, vajon mi történt veled, amitől enynyire boldog vagy. A mosolyodat többnyire viszonozzák, s ezzel nemcsak te teszed jobbá mások napját, de mások is jobbá teszik a tiédet.

A szeretetadás egyéb módszerei

Vannak a szeretetadásnak más módszerei is, melyek nem szorulnak magyarázatra, annyira magától értetődőek, mint ahogyan az is, hogy állandóan élnünk kell velük. Ezek a következők:

Tarts fenn szemkontaktust!
Fogd meg a másik ember kezét!
Figyelj oda igazán!
Amikor együtt vagy valakivel, légy teljesen ott az adott pillanatban!
Hallgass vidám, szerelmes dalokat!
Mindig mutasd ki gyöngédségedet és szeretetedet!
Légy nyitott és keresetlen!
Reagálj másokra, és légy érdeklődő!
Légy jól ápolt, tiszta és kellemes megjelenésű!
Adj virágot!
Oszd meg a munkát, a háztartási teendőket és a játékidőt!
Adj ‚jó reggelt" és „jó éjt" puszit!
Legyen humorod!
Légy vidám!

A végső áldozat

Reméljük, ebből a fejezetből kiderült, hogy bőségesen kaphatunk szeretetet, ha mi magunk is adunk. Adj szeretetet másoknak, és többszörösen visszakapod!

Még egy utolsó, rendkívüli példával szeretnénk ezt illusztrálni. Linda British esetét meséljük el, aki a szó szoros értelmében önmagát adta oda. Linda kitűnő tanár volt, és szabadidejében rajzolt, verseket írt. Huszonnyolc éves korában rendszeresen erős fejfájás kezdte gyötörni. Az orvosok megállapították, hogy hatalmas agydaganata van. Azt mondták, 2 százalék esélye van,

hogy túléli a műtétet. Ezért úgy döntöttek, nem operálják meg, hanem várnak hat hónapig.

Linda tudta, hogy tehetséges, ezért a hat hónap alatt lázasan rajzolt és írt. Egy kivételével az összes verse megjelent magazinokban. Egy kivételével az összes rajza neves galériákban került bemutatásra.

Amikor letelt a hat hónap, megműtötték. A műtét előtti este elhatározta, hogy odaadó szeretet tanúsít — a szó szoros értelmében „odaadót". Végrendeletet írt, amelyben minden testrészét felajánlotta olyanoknak, akiknek nála nagyobb szükségük van rájuk.

Linda sajnos nem élte túl a műtétet. Halála után egyik szemét Marylandbe, Bethesdába szállították, onnan pedig Dél-Karolinába, ahol megkapta valaki. Egy huszonnyolc éves vak fiatalember neki köszönhette, hogy újra látott. Az illető olyan hálás volt, hogy köszönőlevelet írt a szemet rendelkezésére bocsátó intézetnek. Ez volt a második köszönőlevél az intézet életében, noha már több mint harmincezer szemet adtak ki rászorulóknak.

A fiatalember Linda szüleinek is köszönetet akart mondani. Úgy gondolta, bizonyára nagyszerű emberek, akiknek a lánya felajánlja a szemét másnak. Megadták neki a British család nevét, és a fiatalember meglátogatta őket Staten Islandon. Bejelentés nélkül érkezett, és becsengetett. Amikor bemutatkozott, Mrs. British a keblére ölelte. Azt mondta: „Fiatalember, ha nincs szállása, a férjem és én örömmel vendégül látjuk a házunkban a hétvégére."

A fiatalember elfogadta a meghívást, megnézte Linda szobáját, és látta, hogy az Platónt olvasott. Maga is olvasott Platónt braille írásban azelőtt, ahogyan Hegelt is, ugyancsak braille írásban.

Másnap reggel Mrs. British azt mondta neki: „Láttam már magát valahol, de nem tudom, hol." Aztán egyszeriben beugrott a megoldás, „belső tudója" megsúgta. Felrohant az emeletre, és elővette Linda utolsó rajzát. Linda férfiideáljáról készült.

(Néhányan talán emlékeznek rá, a „20/20" című tévéműsorban bemutatták. A kép gyakorlatilag egy az egyben a fiatalembert ábrázolta.)

Linda édesanyja felolvasta Linda utolsó versét is, melyet lánya a halálos ágyán írt. Így szólt:

Két szerelmes szív belemerül az éjbe,
Sosem nézhetnek egymás szemébe.

7

A házasság és a család öröme

„Azonnal tudni fogod, amint megtalálod hozzád tökéletesen illő másik feledet.""

— KAHLIL GIBRAN

Egyik kedvenc történetünk egy férfiről szól, aki halála után a mennybe jut, és két ajtót lát maga előtt. A bal oldali fölött ez olvasható: „nem gyötört férjeknek", és ott csupán egyetlen férfi álldogál.

A jobb oldali ajtó fölött ez áll: „gyötört férjeknek", és ott több tízezer férfi tolong.

Emberünk megkérdezi a magányosan ácsorgó fickót:

— Hát te mit árválkodsz ott?

— A feleségem azt mondta, ide álljak — feleli az.

A házasságról körülbelül azóta faragnak vicceket, amióta az intézmény létezik. Akár vállalja az ember a házasságot közismert problémáival együtt, akár nem, mindenképpen érdemes foglalkozni a témával.

Az utóbbi néhány évben sok sikeresnek tűnő ember szembeszegült vele, és az egyedülálló életmódot választotta, vagy valamilyen alternatív életstílust. Mi mégis úgy gondoljuk, ideális „párunk" megtalálása révén tudjuk leginkább és a legtermészetesebben kiteljesíteni önmagunkat. Nem állítjuk, hogy mindenki-

nek házasságban kell élnie. De az a véleményünk, hogy a házasságban sok jó dolog van, és olyan intézmény, mely létezett a múltban, létezni fog a jövőben, és léteznie is kell. (Ha az emberek nem házasodnának meg, és nem lennének gyerekeik, hol lennénk mi ma?)

Úgy érezzük, a házasság és a család kérdésével valamilyen formában mindenkinek foglalkoznia kell, és mindannyiunknak meg kell találnia a neki megfelelő válaszokat. Amíg ezt nem tesszük meg, túlzottan sok energiát fecsérlünk a kérdés latolgatására; életfeladatunk és céljaink megvalósításától vesszük el az időt és a figyelmet. Meg kell tehát oldanunk ezt a problémát, hogy egyensúlyba hozzuk életünket.

Az ideális „másik fél" keresése

Életünk során már igen korán elkezdjük keresni a tökéletes társat. Ez a házasság és a családalapítás előzménye. A szerencsések hamar és könnyen rátalálnak az „igazira", de a legtöbben csak nagy sokára, és néha nehezen. Sokaknak csak nagyon későn sikerül rábukkanni a tökéletes társra, és akadnak olyanok is, akiknek sohasem.

A nehéz társtalálás és a kudarc okai részben az elvárások. A közelmúltig a pszichológiakönyvek azt hitették el velünk, hogy egy házasság akkor boldog, ha két fél egy egészet alkot benne. Vagyis a házaspár mindkét tagja csak félember. Csupán a különleges másik fél egészíti ki őt teljessé. Így aztán sokan mindenütt azt a bizonyos másik félembert keresték.

Ma már természetesen nagyon kevesen hisznek ebben a fele-fele elképzelésben, mert rájöttek, hogy nem igaz.

Mindannyian teljes egészek vagyunk, mint egy teljes kör. Amikor rátalálunk a különleges másikra, együttesen egy nagyobb kört alkotunk, melynek immár nagyobbak a lehetőségei. Tehát egy másik egész embert kell keresnünk, valakit, akivel tár-

sulhatunk, akivel megosztozhatunk azon, amink van, és akivel együtt fejlődhetünk.

A tökéletes társ megtalálásának módszere

Minden egyedülálló ember megérdemli, hogy rátaláljon a neki való tökéletes társra. Ám kevesen alkalmaznak ehhez szándékosan kidolgozott stratégiát.

Használjuk a korábbi fejezetekben leírt technikákat. Először is írd le, mit keresel egy társban! Egyszerűen sorold fel azokat az értékeket, erényeket, tulajdonságokat, személyiségvonásokat, melyeket szívesen látnál ideális partneredben. Próbálj meg átfogó képet festeni, és törekedj a teljességre!

Ne alkudj meg! Szövetségest találhatsz a feladathoz egy olyan személyben, aki szintén éppen társat keres. Közös erőfeszítéssel világosabban körvonalazott képet alkothattok. Nem számít, hogy nagyvárosban élsz, vagy egy kis településen. A teendő ugyanaz, és az eredmény nem marad el.

Azért jó leírni, mit keresel a másikban, mert így kiküszöbölhető a rossz választás. Nem esel bele a társkereső-hirdetések állította csapdába, hogy ezt vagy azt a személyt azért fogadod el, mert kapható.

Egy hatvanhét éves nő, aki egy vidéki fogorvos könyvelőjeként dolgozott, meghallgatta Mark előadását, melyben Mark azt mondta: „El kell ismerniük, hogy a módszer esetleg működhet, akkor meg miért ne próbálnák meg? Érdemes kísérletezni." Az asszony alapos részletességgel leírta, milyen tulajdonságokat vár el a tökéletes társtól. Azután a korábbi fejezetekben bemutatott módszerek segítségével vizualizálta az illetőt, és megerősítette magában, hogy az fel fog tűnni a színen.

Így is lett. Alig néhány nap múlva a fogászati alapanyagokat szállító cég képviselője, akivel az asszony korábban csak telefonon beszélt, elkezdett apró, romantikus üzeneteket küldöz-

getni a számlák mellé — néhány ártatlan, kedveskedő mondat szerepelt a számlák minden egyes példányának szegélyén.

Az asszonynak jól esett a figyelmesség, ezért válaszolt az üzenetekre, miközben reménykedett, hogy munkaadója nem fogja meglátni a szerelmes csacskaságokat. A szíve szárnyalt a kedves mondatok hatására. Új életkedv és lelkesedés töltötte el.

Munkaadójának, a fogorvosnak egyszer sürgősen szüksége volt valamilyen fogászati kellékre, ezért az asszony felhívta romantikus levelezőpartnerét, hogy hozza be személyesen a kért terméket. Örömmel nyugtázta, hogy az illető hetvenkét éves, facér, és el akarja venni feleségül.

Az asszony igent mondott. Már évek óta boldog házasságban élnek. Ma is írogatnak egymásnak szerelmes üzeneteket és kis emlékeztetőket.

Ha leírod, vizualizálod és megerősíted, neked is sikerülni fog.

Íme Glenna Salsbury lelkesítő története*:

Glenna célkönyve

1977-ben egyedül neveltem három kislányomat, és a nyakamba szakadt a házra felvett hitel valamint az autóhitel törlesztése is, ugyanakkor szerettem volna megvalósítani néhány álmomat.

Egy este részt vettem egy szemináriumon, ahol az előadó megismertetett a F X É = V *(a fantázia és érzékletesség együtt valósággá válik*) elvvel. Felhívta a figyelmet arra, hogy az ember képekben gondolkozik, nem szavakban. Amikor gondolatban érzékletes képet festünk magunk elé a vágyott dolgokról, azok valósággá válnak.

A szívemben alkotókedv ébredt. A Bibliából tudtam, hogy

* Részlet Jack Canfield és Mark Victor Hansen könyvéből: Erőleves a léleknek: 101 erőt adó és lélekemelő történet.

az Úr „megadja néked szíved kéréseit" (Zsoltárok Könyve, 37:4), továbbá, hogy „mint a ki számítgatja a falatot magában, olyan ő" (Példabeszédek 23:7). Eltökéltem, hogy leírt imalistámat megjelenítem képekben. Elkezdtem magazinokból képeket kivagdosni, és gyűjtöttem a „szívem vágyát" megtestesítő férfit ábrázoló képeket. Egy elegáns fényképalbumba rakosgattam be őket, és türelmesen vártam.

Nagyon konkrétan határoztam meg elképzeléseimet a képekben. Az albumban a következő képek szerepeltek:

1. Egy jóképű férfi.
2. Egy szmokingos férfi és egy nő menyasszonyi ruhában.
3. Egy csokor virág (Romantikus vagyok.)
4. Gyönyörű gyémánt ékszer. (Arra gondoltam, hogy Isten szerette Dávidot és Salamont, és ők voltak a világ két valaha élt leggazdagabb embere.)
5. Egy sziget a kristályosan csillogó, kék Karib-tengeren.
6. Egy szép otthon.
7. Új bútorok.
8. Egy nő, akit nemrégiben neveztek ki egy nagyvállalat alelnökévé. (Egy olyan cégnél dolgoztam, ahol nem voltak női tisztségviselők. Én akartam lenni az első női alelnök.)

Mintegy nyolc héttel később egy kaliforniai országúton vezettem, a saját vállalkozásom ügyét intéztem, és délelőtt fél 11 volt. Hirtelen elhajtott mellettem egy pompás piros-fehér Cadillac. Megnéztem, mert gyönyörű szép volt. A sofőr rám mosolygott, én meg visszamosolyogtam rá, mert mindig mosolygok. Benne voltam a pácban. Még sosem csináltam ilyet azelőtt. Megpróbáltam úgy tenni, mint aki nem is figyelt oda. „Kicsoda? Én? Én nem is néztem oda!" A férfi tizenöt mérföldön át követett. Halálra rémített. Amikor elindultam, ő is elindult. Amikor megálltam, ő is megállt, majd végül elvett feleségül.

Az első randevúnk utáni napon Jim tizenkét szál rózsát küldött nekem. Aztán megtudtam, mi a hobbija: gyémántokat gyűjt.

Nagyokat! És éppen keresett valakit, aki rendszerezi őket. Jelentkeztem a feladatra. Körülbelül két éven át randevúzgattunk. Minden hétfőn reggel kaptam tőle egy szál hosszú szárú, vörös rózsát és egy szerelmes üzenetet.

Az esküvőnk előtt mintegy három hónappal Jim így szólt: „Megtaláltam a tökéletes úticélt a nászútunkhoz. A Szent János-szigetre megyünk, a Karib-tengerre." Nevetve feleltem: „Ez sosem jutott volna eszembe."

A képgyűjteményemről csak akkor beszéltem Jimnek, amikor már majdnem egy éve házasok voltunk. Ekkor költöztünk be pompás, új otthonunkba, és rendeztük be elegáns bútorokkal, éppen olyanokkal, amilyeneket elképzeltem. (Kiderült, hogy Jim nagyon finom kivitelezésű bútorokat forgalmaz a nyugati parton.)

Egyébként az esküvőnk Kaliforniában volt, Laguna Beachben, és valósággá vált a menyasszonyi ruha illetve a szmoking is. Nyolc hónappal az álomkönyvem elkészítése után kineveztek cégem humánerőforrás-ügyi alelnökének.

Bizonyos tekintetben olyan ez az egész, mint egy tündérmese, de az első szótól az utolsóig igaz. Jim és én számos „képeskönyvet" készítettünk házasságunk óta. Isten megmutatta nekünk, hogyan működnek a gyakorlatban a hit eme hatékony elvei.

Határozd el, mit akarsz elérni életed egyes területein! Képzeld magad elé élénk képekben! Azután dolgozz vágyaid megvalósításán úgy, hogy megszerkeszted saját, személyes célkönyvedet! Ezzel az egyszerű gyakorlattal alakítsd elképzeléseidet konkrét valósággá! Nincsenek lehetetlen álmok. És ne feledd, Isten megígérte gyermekeinek, hogy betölti szívük vágyait.

Ne egy bizonyos személyre hajts!

Kérünk, ügyelj rá, hogy csak tulajdonságokat határozz meg, ne egy bizonyos embert akarj megkapni. Csak érzelmileg éretlen

emberek akarnak filmsztárokat párjukul, úgy mint Tom Sellecket, Tom Cruise-t, Harrison Fordot vagy Farrah Fawcettet, esetleg Julia Robertset. Kicsi rá az esély, hogy egy ilyen kaliberű hírességgel hoz össze a sors. Ráadásul lehet, hogy az illetőben egyetlen tulajdonság sincs meg azok közül, melyeket te egy tökéletes társtól elvárnál.

Inkább határozd meg azokat az értékeket és erényeket, melyeket megkívánsz, úgy mint érzékenység, hűség, becsületesség, ambíció, rugalmasság. Természetesen felveheted a listára a vonzó külsőt, ha számodra fontos. Egy efféle élményt ír le *A sirály* szerzőjének, Richard Bachnak egy másik könyve, a *Híd az örökkévalóságon át.* A könyv hőse rátalált tökéletes társnőjére, aki éppen olyan volt, amilyennek elképzelte magában. A hős, az író maga azonban nem hitte el, hogy méltó a vágyálmait tükröző szerelemre. Azon kívül meg egyfolytában az a kérdés motoszkált benne: „Tényleg te vagy az? Tényleg te vagy az?" Csaknem elszalasztotta a nagy szerelmet, Leslie Parrish Bachot. Bach átélte az önmagával való kiegyezést megelőző gyötrelmet — de ma boldog házasságban él Leslie-vel.

Mark története

De vajon honnan fogjuk tudni, hogy megtaláltuk az „Igazit", még ha leírtuk, elképzeltük, megerősítettük is magunkban? Egyszerűen tudni fogjuk. Íme igazolásul Mark személyes élménye.

A sírig tartó szerelem abból a hitből táplálkozik, hogy sírig fog tartani.

„Évekkel azelőtt, hogy találkoztam tökéletes társammal, a következő tulajdonságokat írtam le róla: legyen intellektuális, kéjenc, aki önmérséklettel bár, de hajlik a hedonizmusra (mindkettő lényeges!).

Komolyan jártam egy másik nővel, amikor megismerkedtem későbbi feleségemmel. Patty egy templom bejáratánál árult jegyeket egy közelgő Buckminster Fuller előadásra, melyet én szerveztem Dél-Kaliforniában. Szóltam néhány szót a templomi gyülekezethez. Rengetegen voltak, és nem volt légkondicionálás, folyt rólam a víz.

Patty látta a problémámat, és szeretetteljesen elhúzta verejtékáztatta ingemet izzadó testemről. Rögtön arra gondoltam, hogy ez nem egy mindennapi nő. A legtöbb nő undorodik az izzadságtól, ő azonban nem. Meg akart nyugtatni.

Az istentisztelet után egy közeli parkba mentünk sétálni. Hirtelen pillangók raja szállt fölénk, mintha Patty hívására jöttek volna. Az egyik rátelepedett kinyújtott keze tenyerére. Arra is Patty vett rá először, hogy megöleljek egy fát. Azután, megint csak mintegy az ő rendelésére, egy kolibri repült el az orrunk előtt helikopter hangjára emlékeztető szárnycsapásokkal. Azt gondoltam, ez biztosan egy *akami* nő. (Az *akami* hawaii szó, olyan személyt jelent, aki bámulatosan össze tudja hangolni a dolgokat.)

Azután elhívott egy biciklitúrára a Csendes-óceán partjára, Huntigton Beach és Newport Beach között. Előtte meghívott a lakására. Én nagy súlyt helyezek az otthonra, minthogy rengeteget utazom. Az otthon tükrözi annak a személyiségét, aki benne lakik. Különösen tetszett a konyha kézzel festett mennyezete; felhők és szálló madarak díszítették. Később ugyanígy festettük ki közös nappalink falait is.

A biciklitúrán Patty tovább nyitogatta szívemet a maga ellenállhatatlan, egyszersmind gyengéd módján. Egyik ámulatból a másikba estem. 1968-ban Indiában jártam, és egy gurutól vártam, hogy megadja nekem a *shaktipat* élményt, vagyis hogy kinyissa a szívemet. Soha nem tudtam azonban elsajátítani, amit mások. Most viszont egyszeriben éreztem, hogy feltárul a szívem. Megkaptam a tudást. Patty kinyitotta a szívemet, harmincegy év alatt még sosem éreztem hasonlót.

Újra átéltem ezt az élményt, amikor lányaim, Elisabeth Day, majd később Melanie Dawn megszülettek. Mindkettejüket én fürdettem meg először a szülőszobán. Olyan érzés volt, mintha a szeretet lézersugara összhangba terelné kettőnk szívritmusát.

Hidd el, amikor megleled a tökéletes párt, nem lesznek kérdéseid vagy kétségeid. Tudni fogod, hogy tudod, hogy tudod."

Házasodj gyakran újra!

„Nemrégiben egy francia pékségben vásároltunk a feleségemmel, és az eladó megkérdezte: »Együtt vannak?«

Patty felelt: »Igen, mindörökre.«

Az eladó jót derült a válaszon, mosolyogva gratulált, és azt mondta: »Manapság ritka az ilyesmi.«

Ha meglelted a tökéletes társat, rendszeresen újítsd meg fogadalmadat, mondjuk évente! Egyesek talán furcsának találják ezt az ötletet, de rendkívül fontos. Egyrészt újra és újra tudatosítod vele elmédben, miért is házasodtál meg, másrészt visszahozza a kapcsolat hajnalára jellemző romantikát és izgalmat. Hívd meg az alkalomra régi és új barátaitokat! Vedd fel videóra az eseményeket! Ha gyermekeitek is vannak, vegyenek részt ők is a szertartáson!

Feleségem és én a házassági évfordulónkon szoktunk újraházasodni. Több száz embernek küldünk meghívót az eseményre, leírjuk saját eskünk szövegét, és vidám szertartáson veszünk részt egy lelkész irányításával.

Megható és érzelemgazdag esemény szokott lenni. Minden újraházasodásunk alkalmával egy még gyümölcsözőbb és teljesebb jövő elé nézünk."

Ne azért házasodj, hogy együtt légy társaddal „jóban, rosszban"! Házasodj azért, hogy „egyre jobban" légy vele együtt!

Ha szeretnéd magad megírni esküd, vagy megismételt esküd szövegét, tisztelettel ajánljuk a következőket. Íme egy Mark által írt esküszöveg:

Házasságot kötök
Egyre több szeretetért,
Egyre több romantikáért, extázisért, örömmámorért,
Az egyre jobbért,
Az egyre több fényért, szerelemért és nevetésért,
Az egyre jobb egészségéit,
Az egyre nagyobb gazdagságért,
Egyre több örömért, derűért és boldogságért,
A lelki fejlődés egyre magasabb fokaiért,
Patty fejlesztéséért és támogatásáért,
Kilencvenhárom évért,
Hogy újra megújíthassuk kötelékünket.

Az alábbiakban Jack és Georgia esküszövege szerepel:

Isten, a család és a barátaink előtt kinyilvánítom, hogy szeretlek Téged. A szerelmem és a barátom vagy, Téged választalak férjemül.

Esküszöm, hogy veled szolgálom Isten akaratát legjobb képességeim szerint.

Esküszöm, hogy veled igyekszem magasan és tisztán tartani tudatszintemet a legjobb tudásom szerint.

Esküszöm, hogy folyamatosan emlékeztetem mindkettőnket arra, hogy kik vagyunk valójában, és mi az igazi küldetésünk ezen a földön.

Esküszöm, hogy rendületlenül őszinte leszek veled, keresem az igazságot, megosztom veled, meghallgatom és szembenézek vele legjobb képességeim szerint.

Esküszöm, hogy akármit mutatsz meg magadból, továbbra is Istent fogom látni benned, ami a benned lakozó legmagasabb erő és igazi természeted.

Megerősítem veled együtt, hogy házasságunk a lelkek köteléke, hogy általad és veled Istennel házasodom össze.

Szerelmem jelképeként és ezen eskü megpecsételéseként fogadd el tőlem ezt a gyűrűt!

Esküszöm, hogy melletted állok, és veled leszek szent egységben, akármit hoz a sors. Esküszöm, hogy elfogadlak, szeretlek, támogatlak, és hálás leszek neked mindazért, amink van, és szeretetben élek együtt veled mindörökké.

Az ember azt találja meg a házasságban, amit vár. Ezért érdemes egyre mélyülő szeretetet, romantikát, lelki fejlődést és vidámságot programozni házasságunkba.

Melegen ajánljuk, hogy házasodj újra egy pap, egy lelkész, egy rabbi vagy anyakönyvvezető jelenlétében. Az emberek ma tovább élnek, mint régen, és több inger éri őket, mint korábban, ezért fontos, hogy újra és újra elkötelezzétek magatokat egymás mellett.

Azt javasoljuk, úgy házasodj újra, ahogyan mi tesszük. Rendezz ünnepséget, és hívj meg sok barátot! Mark képes meghívókat szokott szétküldeni. A képek évenkénti esküvői szertartásaikat ábrázolják Pattyvel. Szerepelnek rajtuk a lányaik, Elisabeth és Melanie is. Hogy igazán emlékezetessé tegyék ezt a szent és szívet melengető eseményt, a meghívókat bekeretezve kiteszik a falra „szerelmes emlékeink" címszóval. Kilencvenhárom képes meghívónak van hely. A meglévő tizennégy fejlődésüket mutatja.

Ajánljuk ezt a módszert, mert megerősíti, felidézi bennetek, és újra megfogalmaztatja házasságotok szeretetteljes és csodálatos elemeit. Ha a szeretetre összpontosítasz, egyre több szeretetet fogsz kapni. (Ha válást tervezel, el fogsz válni.)

Mi vagyunk a történelemben az első nemzedék, mely nagy figyelmet szentelt a házasság és a kapcsolatok tanulmányozásának. A házassági tanácsadás intézménye még ötvenéves sincsen. Találd meg a megfelelő modellt, és tedd különlegessé házasságodat!

A gyerekek

Előbb-utóbb foglalkoznunk kell a gyerekek kérdésével, akár megtaláltuk a tökéletes társat, akár nem. A gyerekek a legnagyobb örömet jelenthetik az életben, de fel is emészthetik összes energiánkat, és tönkretehetik az életünket.

Bill Cosby dr. Cliff Huxtable szerepében a rendkívül népszerű vígjátéksorozatban megtestesíti a tökéletes apát. Heti rendszerességgel bemutatja, hogyan kell viselkednie a mintaapának. Ha szülő vagy, és gyereknevelési tanácsokat szeretnél, rosszabb példákat is láthatsz, mint a The Cosby Show-ban.

Mi személy szerint nagyon élveztük a műsort, és mélyen hiszünk az általa hirdetett jobbító értékekben. Ezért videón rögzítettük szinte minden egyes epizódját, hogy újra megnézhessük, és tanulhassunk belőle fejlődő gyermekeink jelenlétében.

„Ha egy kapcsolat az őszinteség élő művészi alkotásává fejlődik, mindig a káosz szélén táncol, mindig mindent átértelmez — újra és újra."

— RAM DASS

A gyereknevelésben, abban, hogy gyerekeink legyenek — akik nap mint nap örömet adnak nekünk és nem fájdalmat —, a kommunikáció művészete a lényeg. A gyerekek nem tárgyak, melyeket polcon őrzünk az otthonunkban. Élnek, lélegeznek, gondolkoznak, érző emberi lények. Ha nyíltan beszélünk velük, növeljük önbecsülésüket és a magunkét is. Akkor nem vonják el tőlünk az energiát, sőt, inkább feltöltenek energiával.

Sajnos azonban az átlagos szülő naponta kevesebb, mint tizenkét és fél percet tölt el a hét 168 órájából úgy, hogy mélyen gyermeke szemébe nézve, nyíltan beszél vele. Vagyis a szülők nem igazán szánnak rá időt, hogy megismerjék gyermekeiket és értelmes, kommunikatív kapcsolatot ápoljanak velük. Különösen igaz ez arra az időszakra, amikor a gyerekek felserdülnek és a kamaszkorba lépnek. A tinédzserek szülei gyakran hangoztatják:

„A gyerekeim nem akarnak velem beszélgetni." Ennek az az oka, hogy korábban az őszinte beszélgetés helyett a közös tévénézés volt a minta. Belső radaroddal „mérj be" egy családot, ahol mély kommunikáció zajlik, és végy róluk példát! Majd tedd saját gyermekeidhez fűződő kapcsolatodat is példaértékűvé!

Természetesen tény, hogy ha nem tanítjuk meg gyermekeinket fiatal korukban kommunikálni, idősebb korukban már nehezebb. Ámde koruktól függetlenül tartozunk nekik annyival, hogy megkíséreljük. Még tinédzserekhez is közel lehet kerülni, ha nyíltan, tisztességesen állunk hozzájuk, ha hajlandók vagyunk legalább időlegesen lemondani saját fensőbbségünk tudatáról, és az ő szemszögüket tesszük magunkévá.

Kisgyerekekkel mindez sokkal könnyebben megy. A kicsiknek fogalmazhatunk egyértelműen. Amikor a mi gyermekeink még egészen picik voltak, és elvittük őket vásárolni magunkkal, minden zöldséget és gyümölcsöt megmutattunk nekik, és bemutattuk őket mindenkinek az üzletben.

„Mire való ez? Hiszen még olyan kicsik!" — méltatlankodtak sokszor a kívülállók.

Azt feleltük, a gyerekek a saját szintjükön minden információra fogékonyak. Meg tudják ragadni a dolgokat. Dr. Benjamin Bloom szerint intelligenciánk 70 százalékára négyéves korunkig teszünk szert. Ilyen fiatal korban a gyerekek mindenféle információra nyitottak, rengeteget tanulnak, és kiválóan megőrzik a tudást. Szinte minden gyerek tökéletes elmével és tökéletes memóriával születik. Igazság szerint nem is sejtjük, mi mindent képesek felfogni. Következésképpen minél több pozitív viselkedésmintát látnak, minél több információt adunk át nekik a világról, annál jobb lesz nekik, és annál jobb kapcsolatot építhetünk ki velük. Dr. Buckminster Fuller azt mondta: „A szülő célja, hogy egyre kevesebb téves információt adjon (gyermekeinek) ahhoz képest, amit mi kaptunk annak idején."

A gyermekek önbecsülése

A neveléstől függően a gyerekeknek magas vagy alacsony az önbecsülésük. Ha egy gyereknek kevés az önbecsülése, az olyan problémát jelez, mellyel azonnal foglalkozni kell.

Egy az Iowai Egyetemen végzett kutatás szerint a kétéves gyerekek átlagosan 432 negatív állítást kénytelenek meghallgatni naponta, és mindössze 32 pozitívat. Az arány tehát 14:1. Nem csoda, ha olyan sok a gátlásos, alacsony önbecsüléssel küszködő gyerek. A nemzeti statisztikák szerint az amerikai fiataloknak csupán 35 százaléka rendelkezik nagy önbecsüléssel, azaz háromból csak egy!

Az alábbiakban közlünk egy negatív szabályokból illetve üzenetekből álló listát, melyet dr. Charles Whitfield állított össze *Healing the Child Whithin* (A belső gyermek gyógyítása) című könyvében.

Negatív szabályok	**Negatív üzenetek**
Ne fejezd ki érzelmeidet!	Szégyelld magad!
Ne gurulj méregbe!	Nem vagy elég jó.
Ne izgasd fel magad!	Bárcsak ne születtél volna meg!
Ne sírj!	Nem értek egyet az igényeiddel.
Azt tedd, amit mondok, ne azt, amit teszek!	Siess, és nőj fel!
Légy jó, „kedves", tökéletes!	Légy önállótlan!
Kerüld a konfliktust (vagy lehetőleg ne foglalkozz vele)!	Légy férfi!
Ne gondolkozz, ne beszélj, csak kövesd az utasításokat!	A nagyfiúk nem sírnak,
Tanulj jól az iskolában!	Viselkedj rendes lányhoz (vagy jólnevelt hölgyhöz) illően.
Ne kérdezz!	Te nem így érzel.
Ne áruld el a családot!	Ne légy ilyen!
Ne beszéld ki a családot kívülállókkal; tartsd meg a család titkait!	Olyan ostoba (rossz, stb.) vagy.

Csak látni lehessen, hallani ne!	Te vagy a hibás.
Ne feleselj!	Tartozol nekünk ezzel.
Ne mondj nekem ellent!	Persze hogy szeretünk.
Mindig nézz ki jól!	Feláldozom magam érted.
Nekem mindig igazam van, neked soha.	Hogyan teheted ezt velem?
Mindig uralkodj magadon!	Nem fogunk szeretni, ha . . .
Figyelj rá, mennyit isznak az alkoholisták (vagy hogyan viselkednek más zűrös emberek)!	Megőrjítesz.
Nem az alkoholizálás (vagy más negatív viselkedés) okozzák a problémáinkat.	Sose fogsz elérni semmit.
Mindig tartsd fenn a status quót!	Nem fájt igazán.
A családban mindenkinek meghatározónak kell lennie.	Olyan önző vagy!
	Egyszer a sírba viszel.
	Ez nem igaz.
	Megígérem. (De aztán megszegi.)
	Beteggé teszel.
	Fiút/lányt akartunk.

Az önbecsülést zavarok felismerése nem nehéz feladat. Ha tinédzserkorú, vagy ahhoz közelítő gyermeked van, biztos, hogy legalább egyszer hívta már a 900-as telefonszámot. Ezt a számot bárhonnan lehet hívni, és egy automata válaszol. A hívás olcsó, a percdíj ötven cent és két dollár között változik országszerte.

Sok gyerek hívja ezt a számot, és a pszichológusok szerint az ok az alacsony önbecsülésben keresendő. A gyerekek rosszul érzik magukat a bőrükben, és azért telefonálnak, hogy valaki meghallgassa őket és beszélhessenek valakivel, akinek jobb, mint nekik. Vannak gyerekek, akik több száz dollárt költöttek el a szüleik pénzéből ilyen telefonhívásokra.

Amikor kiderül, hogy gyermekünknek kicsi az önbecsülése, nekünk, mint szülőknek tennünk kell valamit a helyzet pozitív irányba való megváltoztatásáért. Ha nem lépünk közbe mindjárt az elején, elfajulhatnak a dolgok, a gyerek elszökhet otthonról, kábítószerhez nyúlhat, esetleg teherbe esik — olyan súlyossá válik a probléma, hogy évekre kibillenti életünket az egyensúlyból.

A legkönnyebben úgy fejleszthetjük ki a nagy önbecsülést gyermekeinkben, ha magunk járunk elöl jó példával. Modellt szolgáltatunk nekik, melyhez hasonulhatnak. Ezért tartunk évente jelentős szemináriumokat szülőknek és tinédzser gyermekeiknek. A kamaszok felismerik, hogy a szüleik valóságosak, megvannak a maguk szükségletei, érzései, hogy ők is csak emberek.

Akinek kétségei vannak e folyamat értékességét illetően, idézze fel magában Hans Christian Andersen, a dán meseíró egyik történetét. Egy királyról szól, akinek volt egy ötéves, púpos (gerincferdüléses) gyermeke. A király úgy igyekezett helyrehozni a bajt, hogy készíttetett egy szobrot a fiúcskáról, mely minden tekintetben szakasztott mása volt, csak éppen egyenes háttal, tökéletes testtartásban ábrázolta a gyermeket.

A király odahelyeztette a szobrot, ahol fia játszani szokott, és finoman megjegyezte, milyen egészségesnek, boldognak és királyian nemes tartásának látszik a fiú a szobron. Azt is megemlítette, hogy ha fia kihúzná magát, mint egy király, oly bölcs lenne, és olyan jövőbelátó képességgel rendelkezne, hogy kormányozhatná az országot. A fiú nőtt, növekedett, és gerincferdülése egyre javult, míg végül olyan szálfaegyenes lett, mint a szobron. Könnyű volt, hiszen előtte állt egy modell, melyet követhetett. Mindannyian a lelki szemeink előtt megjelenő szellemi modellt követjük.

Mondd nekik, hogy fantasztikusak!

Egy másik módszer gyermekek önbecsülésének növelésére tinédzserkorúnál fiatalabb gyerekek esetében, hogy elhalmozzuk

őket dicséretekkel. Ha csak úgy kijelentjük, milyen csodálatosak, akkor persze hazugságnak fogják gondolni, és nem törődnek vele. A jó módszer, hogy valaki másnak dicsérjük őket, de úgy, hogy ők is hallják.

Mark édesanyja mesterien alkalmazta ezt a technikát. Tudta, hogy Mark nem hallgat meg semmit, amit közvetlenül neki mond. Mark emlékszik rá, hogy amikor anyja a szomszédban lakó barátnőivel beszélgetett — úgy véljük, be voltak avatva — olyasmiket mondott: „Nekem vannak a legjobb gyerekeim a környéken." Mark így vélekedik erről: Ennek hatására elhatároztuk, hogy a legjobb fiúk leszünk a környéken, és így is lett. Az összes bátyám (lánytestvérem egy sincs) kiváló családapa, üzletember és a társadalom hasznos tagja lett. Anyám módszere bevált.

Felkészülés a házasságra és a családra

Mindannyian szembesülünk a feladattal, és meg kell oldanunk, hogy megtaláljuk a tökéletes társat, és családot alapítsunk. Mindenkinek azt javasoljuk, ne riadjon vissza ettől. A tökéletes társ kereséséhez alkalmazd a célok leírásának módszerét, a vizualizálást és a megerősítést. Ha ráleltetek egymásra, és elhatároztátok, hogy családot alapítotok, szánj időt a kisgyermekekkel való beszélgetésre, adj nekik önbecsülést, irányítsd őket tinédzser- és fiatal felnőttkorukban.

Ha tevékenyen dogozol ezen, örömteli élet lesz a jutalmad. Kevés dolog növeli jobban önbecsülésünket és tartja harmonikusabb egyensúlyban életünket, mint egy tökéletes társ és egy boldog család.

Ha teljes életet élünk, jó emlékeket őrzünk magunkban, és olyanok vesznek körül, akiket szeretünk. Megnyugtató érzés, hogy szeretteid körében lehetsz, akik akkor is szeretnek majd, és fogni akarják a kezedet, amikor méltósággal, eleganciával, derűs nyugalommal eltávozol az élők sorából, amint azt a méltó halálért küzdő hospice mozgalom tanítja.

8

A teljes jólét megteremtése

„Keress olyan sokat, amilyen sokat csak tudsz,
Takaríts meg olyan sokat, amilyen sokat csak tudsz,
Fektess be olyan sokat, amilyen sokat csak tudsz,
Adj olyan sokat, amilyen sokat csak tudsz."

— JOHN WELLESLY TISZTELETES

Megteremtheted a teljes jólétet!

Annyi pénzed lehet, amennyit csak akarsz, még annál is több.

Jövődben öröm, siker és pénz juthat osztályrészedül — sokkal több, mint a múltban.

Mindössze megfelelő lelkiállapotba kell hoznod magad. A jólétet egy lelkiállapot teremti meg.

Az elv egyszerű: lelkesedj a jólétért, és maradj lelkes! Írd le a jóléttel kapcsolatos céljaidat, vizualizáld őket, erősítsd meg magadban a jólétet rendszeresen, tedd meg a megfelelő lépéseket, és nyert ügyed van!

A jólét eljuttat a szabadsághoz

A több pénz jobb, mint a kevesebb. Jobb gyorsan összeszedni, mint lassan. A pénz megnöveli az élet lehetőségeit. A

szabadság új dimenzióját nyitja meg, és véget vet a szegénységből eredő rabszolgaságnak.

Úgy gondoljuk, ezt senki sem kétli. A kérdés csupán az: Hogyan szerezzük meg? Hol kezdődik a jólét? Hol található a forrás? Ha jólétet akarunk, tudjuk, hogy valahol el kell kezdenünk, de hol?

A válasz egyszerű. A jólét egy gondolattal kezdődik. Győzd meg magad, hogy elérheted, hogy a tiéd lehet, és fogadd el, amikor ott van. Ha biztos vagy benne, magadba szívod, és hozzá alakulsz.

A másik előfeltétel a pozitív hozzáállás. Milyen a pozitív lelki beállítottság?

1971-ben, amikor Mark belekezdett első vállalkozásába, Colorado államban élt, Boulderben. Barátjával, Moe Siegellel közösen dolgoztak. Mindketten tele voltak energiával. Együtt nézték a boulderi naplementét.

Moe mindig magokat és gyógynövényeket gyűjtött, s azt mondta: „Egyszer lesz egy teagyáram, mely felveszi a versenyt a Liptonnal."

Mindenki elnézően rábólintott: „Persze, persze."

Nos, Moe bioboltoknak kezdte el árulni a teáit. Aztán egyre terjeszkedett, és csakhamar már minden nagy amerikai üzletlánc az ügyfele volt. Ma valamennyien ismerjük a márkáját Amerikában: a Celestial Seasonings teát. Colorado egyik legnagyobb teaforgalmazó cége az övé.

Úgy kezdte-e Moe, hogy volt pénze? Volt-e nagy gyára vagy raktára? Állt-e hatalmas vállalkozás a háta mögött? Negatív volt-e a hozzáállása?

Mind a négy kérdésre nemleges a válasz. Úgy indult el a jóléthez vezető úton, hogy egyszerűen volt egy ötlete, és volt mersze hinni benne.

Minden egy gondolattal kezdődik, melyet dédelgetünk, babusgatunk, mint egy kiszolgáltatott kisbabát. Meg fog nőni. Az-

tán más gondolatok is bevillannak agyunkba, melyek elindítanak az úton. És akkor már nincs más hátra, mint a megvalósítás.

Az ötletkönyv

Ira Hayes, nemzetünk kiemelkedő szaktekintélye a pozitív gondolkodás terén, akit a Lelkesedés Nagykövetként emlegetnek, úgy véli, minden egy ötlettel kezdődik: a biztosítótű, a Polaroid fényképezőgép, a napszemüveg, a ragtapasz, a mosogatógép, a golyóstoll, még a Monopoly játék is. Az a véleménye, hogy az ötletek gyümölcsöző kihasználásának lehetőségei végtelenek.

Ira szerint kell, hogy legyen egy „Heti ötletfüzetünk". Úgy képzeli el, hogy minden évben megszámozza az oldalakat 1-től 52-ig egy füzetben. Így egy évben 52 ötletet ír le. Sikeresen programozta elméjét arra, hogy hétről hétre kreatív, sikerre vivő ötleteket agyaljon ki, és ezt immár harminc éve teszi. Ezzel ő lett az NCR leghíresebb személyisége, népszerű előadó; előadásait senki sem felejti el, aki egyszer hallotta őt beszélni.

Nagyszerűnek tartjuk az ötletét. Úgy véljük, mindenkinek kellene, hogy legyen ötletkönyve. Végül is az ötletek időnként elszállnak. Az egyik pillanatban még foglalkoztatnak, a következőben meg elfelejtjük őket. Úgy tűnik, az a szabály, hogy le kell írnunk ötleteinket, amíg az agyunkban vannak.

Vállalkozás

Ha eddigi gondolatainkból azt szűrted le, vállalkoznod kellene, jó úton haladsz. Fogd fel a következőképpen: Ha vállalkozó vagy, van egy pozitív elképzelésed, melyet megvalósítasz. Ha fizetésért dolgozó alkalmazott vagy, valaki másnak dolgozol. Annak a másik embernek van egy pozitív elképzelése, ő aratja le a babérokat. Miért ne állnál elő a nagy ötlettel Te magad?

A történelem igazolja, hogy az igazi bőség a vállalkozók-

nak adatik meg — vagyis azoknak, akik kockázatot vállalnak, akik saját vállalkozásukat üzemeltetik, legyen az kis, családi vállalkozás, vagy nagyobb.

Manapság divatba jött a „belvállalkozás" kifejezés. Ez olyan vállalkozást jelöl, amikor valaki egy meglévő cégnek adja el az ötletét. A cég az ötlet alapján legyártja a terméket, eladja, forgalmazza, majd fizet érte az ötletadónak. Vagyis fizetség jár az alkotó szellemi munkáért.

Tipikus példa a belvállalkozásra Arthur Fry, a 3M cég hátterében álló személy. Fry rendszeresen elhányta az iratait. Szervezetlen volt, képtelen volt rendben tartani a jegyzeteit. Azután felfedezte, hogy cége, a 3M feltalált egy ragasztót, mely nem ragad tökéletesen. Egy papírlapot rögzített ugyan, de könnyedén le lehetett választani. Fry igényeinek éppen megfelelt, ezért előállt egy ötlettel. A 3M egy évig tesztelte a terméket, majd piacra vitte. Úgy hívják, Post-it®. Fry az ötletéért és azért, hogy a 3M rendelkezésére bocsátotta, egész életén át 1 százalékot kap a nyereségből. Minthogy a 3M évente több mint 100 millió dollár értékben forgalmazza a terméket, Fry minden évben 1 millió dollárt kap a cégtől az ötletéért. A lehetőség előtted is nyitva áll, talán még jobbat is tudsz.

Régen, ha valakinek támadt egy ötlete, végig kellett járnia vele a fejlesztés, a termelés, a forgalmazás, a reklámozás, stb. lépcsőit. Ma már mindezt rábízhatjuk egy cégre. A pénz mindenképpen jár az ötlet tulajdonosának.

Mindenkinek vannak ötletei. Ötleteink tárháza szinte kimeríthetetlen. Becslések szerint az átlagember agyában nap mint nap mintegy száz ötlet fogan meg. Raktározd el ötleteidet a számítógépben! Rangsorold őket, válaszd ki a legjobbat, használd, és határozd el, hogy pénzzé teszed! Azután egyenként, következetesen, a rangsornak megfelelően tedd ugyanezt a többivel! A legegyszerűbb és legtöbb nyereséget ígérő ötlettel/ötletekkel kezdd! A bevételből azután finanszírozhatod a többit.

Ötletekért nem kell a szomszédba menni

Egy fodrász nemrégiben úgy érezte, a gyermeke nincs biztonságban az autóban. Úgy vélte, ha más sofőrök tudnák, hogy gyermeket szállít a kocsiban, jobban vigyáznának, óvatosabban vezetnének. Ezért készített egy kis matricát, hogy figyelmeztesse a közlekedés résztvevőit. Ez állt rajta: „Baby on Board" (Baba a kocsiban). A matricát a hátsó ablakra ragasztotta, és meglepetésére működött! A hölgy úgy gondolta, ha neki használt a dolog, másoknak is használni fog, ezért elment a J. C. Penneyhez, és eladta az ötletet. A jogdíja havonta egy vagyon.

Mark egyik ügyfelét, az Állampolgárok a Bűnözés Ellen nevű szervezet egyik tulajdonosát aggasztotta, hogy az emberek veszélyeknek vannak kitéve, amikor elromlik az autójuk az autópályán. A bűnözők kihasználhatják a helyzetet. Ezért készített egy kis jelzőtáblát, mely elfér a kesztyűtartóban, és veszély esetén használható. Ez áll rajta: „Hívd a rendőrséget!" Darabját hat dollárért árulják. Az ötletgazda folyamatosan kapja a jogdíjat.

Mint mondtuk, ötletekért nem kell a szomszédba menni. Időnként csak úgy, váratlanul merülnek fel bennünk. Máskor a szükség szüli őket. Negyven évvel ezelőtt a kaliforniai La Jollában egy anya elment meglátogatni harmincéves fiát, egy közismert kutatóorvost. Szemrehányást tett a fiának: „Jonas, az öcséd gyermekbénulásban haldoklik. Miért nem találsz ki valami ellenszert?"

A fia ránézett, és azt felelte: „Anya, sosem éreztem úgy, hogy ez az én feladatom, vagy az én kötelességem lenne. De jobban szeretem az öcsémet, mint magamat, ezért ki fogom találni az ellenszert." Munkához látott, és éjt nappá téve dolgozott, majd előállt a Salk vakcinával.

12 lépés a jóléthez

Már szóltunk róla, mi a jólét, és hogyan teremtik meg a pozitív gondolatok. Most szeretnénk 12 lépésben leírni, hogyan érhető el.

1. LÉPÉS

Ne a problémára összpontosíts!

Ha csak a problémát keresed, azt fogod megtalálni. Ha szegény vagy, és a szegénységre koncentrálsz, csak egyre szegényebb leszel.

A szegénység azt jelenti, nem tudod kielégíteni a családod igényeit. Azt jelenti, nem tudsz új abroncsot venni a kocsidra, ha kilyukadt a régi. Azt jelenti, nem tudsz igénybe venni szükség esetén megfelelő orvosi segítséget. Nem taníttathatod a gyerekedet. Nem mehetsz szabadságra, és nem látogathatod meg távol élő családtagjaidat.

Gondolkozz és gazdagodj! című könyvében Napoleon Hill azt írja: „Amikor utolér a gazdagság, olyan bőven árad a pénz, hogy el sem tudod képzelni, hol rejtőzött a hét szűk esztendő alatt."

2. LÉPÉS

Gondolkozz a jólétről!

Ne feledd, a jólét egy hozzáállásban gyökerezik. A közelmúltban földrengés volt Kaliforniában, ahol lakunk. Az ötéves Johnny futva érkezett meg a földrengés után. Édesanyja aggódva fogadta: „Johnny, hol voltál?"

„Hidd el, anyu, nem én csináltam!" — felelte a gyerek.

A történet azért tanulságos, mert megmutatja a kisfiú negatív alapállását. Abból indult ki, hogy akármi is történt, legyen az akár egy földrengés, mindenképpen őt fogják hibáztatni. Ezzel megteremtette az elkerülni kívánt helyzetet.

A megfelelő hozzáállás ezzel szemben tökéletes jómódot eredményezhet. Gondoljunk dr. Armand Hammer példájára. A huszadik század elején huszonegy évesen, orvostanhallgató ko-

rában a családját súlyos sorscsapás érte. Apja, dr. Julius Hammer, egy gyógyszerészeti üzletlánc tulajdonosa bajba került. Azzal vádolták, hogy abortuszt hajtott végre, melynek következtében egy lány meghalt. Elítélték, és börtönbe zárták.

Armandnak kellett átvennie a gyógyszercéget. Ő még csak két év múlva szerezte volna meg a diplomáját, de az adott helyzetben nem tanulhatott tovább. Armand nem a problémára koncentrált. Inkább azt kereste, hogyan teremthetné meg az anyagi jólétet.

Ekkor lépett életbe az alkoholtilalom. A korszak klasszikus története, hogy egy részeg embert bíróság elé állítottak, és a bíró közölte vele: „Az ivás miatt van itt."

A részeg így felelt: „Szívesen iszom, ha maga is."

Az emberek szeszt akartak, és Hammer rájött, hogy gyömbéroldatból gint lehet készíteni. Megkörnyékezte a világpiacot a gyömbéroldattal, és kétmillió dollárt hozott neki az ötlet.

Ezzel a pénzzel már lehetett valamit kezdeni. Felfogadta a kor egyik legnevesebb ügyvédjét, Louis Nizert az apja mellé. Apja csakhamar kikerült a börtönből. Armand azonban továbbra is irányította a gyógyszercéget. Esténként, munka után nyolctól hajnali egyig tanult. Nem volt ideje bejárni az órákra, ezért egy diáktársát kérte meg, hogy jegyzeteljen helyette. Az év végén letette az összes vizsgát, és jelesre diplomázott a Kolumbiai Egyetemen. Ezután eladta a gyógyszerüzleteket az alkalmazottaknak, és megszerezte az első millióját.

Foglalkozz a luxussal — ami létszükséglet, az magától jön.

Az ifjú dr. Hammer praktizálni akart, de a sors ismét közbeszólt. Hat hónapja volt még hátra, hogy munkába álljon a Bellevue kórházban. Azon töprengett, hogyan hasznosítsa ezt az időt. Dr. Hammer apja orosz volt és szocialista. Elmondta a fiá-

nak, hogy Oroszországban a bubópestis tizedeli a lakosságot. Erre dr. Hammer gyógyszerekkel felszerelkezve hajóval és vonattal útnak indult Oroszországba.

Ott azzal szembesült, hogy a népet nem a bubópestis, hanem az éhínség tizedeli. Hammer az egy millió dollárján búzát vásárolt, és Oroszországba szállíttatta. Ezzel magára vonta Lenin figyelmét. Találkoztak, és Lenin elmondta neki, hogy Oroszországnak traktorokra lenne szüksége a gabonatermesztéshez, valamint fejleszteni kellene a kereskedelmet az élelmiszerimport növelése érdekében. Lenin azt mondta: „Üzletemberre van szükségem, nem orvosra."

Hammer erre hazautazott, és felhívta Henry Fordot. Traktorokat rendelt Oroszország számára. Ford lehordta őt a sárga földig, mint szovjet bolsevik szimpatizánst, és közölte vele, hogy takarodjon.

A látványos sikert óriási, bár láthatatlan szellemi felkészülés előzi meg.

Hammer elvégezte a házi feladatát. Megtudta, hogy míg Fordtól úgy viszik az autót, mint a cukrot, a nemrégiben feltalált traktorok eladásával gondjai vannak. Az amerikai farmerek nem látták be, miért kellene egyszeriben ilyen drága lovakat venniük. Hammer ismét megkereste Fordot, és így érvelt: „Mr. Ford, tudom, hogy ön nem kedveli a kommunistákat. Magam is vállalkozó vagyok. Ezért üzleti ajánlatot teszek önnek. Minden két eladott traktorért veszek öntől egy autót."

Ford beleegyezett. Hammer megkapta a traktorokat, haszonnal túladott az autókon, és elszállította a traktorokat Oroszországba. Az oroszok pedig bevetették a járműveket az aratásnál, hogy etetni tudják a lakosságot. Cserébe Hammer harmincnyolc jelentős kereskedelmi koncessziós jogot kapott, melyek mindegyike egy vagyont biztosított neki. Jó úton haladt afelé, hogy milliárdos legyen.

Megint csak lecsapott a sors keze. Sztálin vette át az uralmat, eltörölte a koncessziókat, és huszonnégy órát adott Hammernek, hogy elhagyja Oroszországot. Dr. Hammernek egyetlen kérése volt. Magával szerette volna vinni az Oroszországban gyűjtött, cárista műalkotásokat. Sztálin és a kommunisták gyűlölték ezeket a műveket, ezért teljesítették a kérését.

Hammer a nagy gazdasági válság kellős közepén tért vissza New Yorkba a műremekekkel. Elvitte a Metropolitan Művészeti Múzeumba, de a Múzeumnak nem volt rá elég pénze, hogy megvegye a gyűjteményt, ezért dr. Hammer megkérdezte, szervezhetne-e egy kiállítást. A belépőjegyeket ötven centért szándékozott árulni, és a bevételen fele-fele arányban osztoztak volna a Múzeummal. Armand fivére, Victor úgy vélte: „Gazdasági válság van. Ugyan ki menne el egy kiállításra?" Dr. Hammer azonban más véleményen volt: „Akármilyen nehéz is a gazdasági helyzet, az embereknek mindig van egy kevés pénzük, főleg szórakozásra."

A kiállítás hatalmas sikert aratott. *Milliók* mentek el megnézni mindössze néhány hét leforgása alatt. Hammer, akit Sztálin tönkretett anyagilag, ismét milliomos lett. Az ötletekből mindig milliókat lehet szerezni, akár jó idők járnak, akár rosszak. Egy hónapon keresztül erősítsd meg minden este: „Milliókat érő ötletem van, melyet most meg tudok valósítani." Ez a pozitív önszuggesztió arra ösztönzi tudatalattidat, hogy megtegye a megfelelő lépéseket, azonnal.

A pozitív hozzáállás mindig nyerő

Dr. Hammer története azért tanulságos, azért részleteztük ilyen kimerítően, mert az ő hozzáállása igazán pozitív volt. Akármi történt vele, semmi sem vethette vissza. Jóléte nem másoktól, a világ eseményeitől, még csak nem is a szerencsétől függött vagy származott. Teljes egészében magának köszönhette. A

hozzáállásának. Egyszerűen nem volt hajlandó elfogadni a vereséget, még az elbizonytalanodást sem.

Hammert többször is porba sújtották a körülmények. Mások az ő helyében a problémákkal foglalkoztak volna. Ő azonban a megoldásra koncentrált. Csak annyi kellett hozzá, hogy összerakja a megfelelő gondolatokat. Hammernek sikeres élete volt, mert sikeres gondolatai voltak. Kilencvenhárom éves koráig élt, orvos volt, üzletember, műgyűjtő, rendkívül értékes ember, filantróp, és sok jót tett a világgal. Melegen ajánljuk az önéletrajzát és képes önéletrajzát.

3. LÉPÉS

Ne higgy a nehéz időkben!

Bizonyára ismered a nehéz időkről szóló, régi viccet. Ha a barátaid munkanélküliek, recesszió van. Ha te magad vagy munkanélküli, depresszió van. Ne hidd el!

Az embereket a gazdaságról alkotott hiedelmeik korlátozzák. Ha aggódunk az infláció vagy a defláció miatt, hozzáállásunkkal nehézségeket okozunk magunknak a recesszió vagy az infláció kapcsán.

E sorok írásakor a közép-nyugati farmerekre nehéz idők járnak. Egyikük így nyilatkozott: „Manapság az ember csak akkor tudja előteremteni egy John Deere traktorra a foglalót, ha egy balekot fogad fel."

A mondás nem rossz, de a *magatartás* szörnyű. Akármilyen nehéz is a helyzet, nem hagyhatod, hogy hasson rád. A fellendülésre kell programoznod magadat, arra kell számítanod — és azt kell megteremtened. Ha kitartasz a fellendülésre számító magatartás mellett, csakhamar meg is tapasztalod. Elménk és képzeletünk segíthet, hogy elkerüljük, felülemelkedjünk a problémákon — sőt, jólétben éljünk — akár recesszió van, akár infláció.

Az üzleti életben az a szokás, hogy rossz gazdasági helyzet

idején meghúzzák a nadrágszíjat. A kimagaslóan sikeres cégeket viszont nem ez jellemzi. Bill Marriott a recesszió idején terjeszkedett szállodaláncával, amikor más cégek visszavonultak. Ezen időszak alatt gyakorlatilag kétszeresére növelte vállalatát. Azt az elvet követte, hogy míg mások csökkentették az alkalmazottak létszámát, ő újabbakat vett fel — alacsonyabb bérért —, kiváló munkaerőket, akik hálásak voltak, amiért munkát adott nekik.

A Delta Airlines a recesszió idején megkétszerezte repülőgépei számát. Arra hivatkozott az alkalmazottaknak: „Mindenkit megtartunk." A dolgozók olyan hálásak voltak, hogy adakoztak a Deltának a gépek kifizetésére.

Tehát a „nehéz idők" csupán egy lelkiállapot. Változtasd meg lelkiállapotodat, és megváltoztathatod életminőségedet, akármilyen a gazdasági helyzet.

4. LÉPÉS

Hagyd, hogy rád találjon a jólét!

Rengeteg ember egyre ugyanazzal próbálkozik, hogy keressen pár dollárt, miközben meg sem látja a rá várakozó milliókat. Aki jólétet akar, az nem rekedhet meg egyetlen gondolkodásmódnál.

Számunkra a megrekedés annyit jelentene, hogy kizárólag előadónak illetve írónak tekintenénk magunkat. De tegyük fel, hogy hirtelen pénzkereseti lehetőség adódna — mondjuk, a szabadidőiparban. Ha megrekedünk az önmagunkról kialakított elképzelésünknél, kizárjuk a többi lehetőséget, mert nem tartjuk elképzelhetőnek. Javasoljuk, kezdj el azon gondolkozni, hogy anyagilag sikeressé válsz, és az is maradsz. Végy sorra gondolatban mindent, ami támogat e cél elérésében.

Mindannyian hőmérők vagy termosztátok vagyunk. Vagy valaki másnak jelezzük a hőmérsékletet, vagy saját magunknak.

Légy termosztát, irányítsd a saját életedet, érzelmeidet, érzéseidet és azt, ahogyan megéled a körülményeket!

Ha nyitottak vagyunk a jólétre, a lehetőségek feltárulnak előttünk, és alig bírunk majd válogatni közülük. Ahogyan a régi mondás állítja: „A pénz pénzt fial". Csak annyit kell tennünk, hogy gazdagságban gondolkozunk.

5. LÉPÉS

Az én jólétem mindenki más jólétéhez hozzájárul

Némelyek azért félnek a jóléttől, mert azt hiszik, más „szájától vonják meg a falatot". Azt hiszik, így működik a világ: ha nekik több jut, másoknak kevesebb. Amikor a számítógép elterjedt, mindenki féltette az állását; pedig a valóságban a számítógépek állásokat teremtettek, méghozzá nagyobb szakértelmet igénylő állásokat. Ez azért van így, mert a Világmindenség alapvetően bőségtől duzzad, és a technika egyetemesen növeli a jómódot, miközben ökológiai szempontból is előnyös.

A legtöbben nem ebben a gondolkodásmódban nőttünk fel. Úgy gondoltuk, ha jut nekünk valami jó, történni fog valami rossz, hogy megfizessünk érte. Úgy véltük, a világegyetemben így jön létre az egyensúly. Eszerint, ha csak egy dollárunk lenne, és mindenki fagyit akarna, csak egyvalaki kaphatná meg.

Buckminster Fuller rávezetett minket, hogy ez ostobaság. Bebizonyította, hogy a világban van elég bőség, elég pénz ahhoz, hogy mind az ötmilliárd ember, aki él a földön, milliomos legyen — és még az ezután születendő gyerekeknek is marad elég tartalék.

Nem azt kell nézni, milyen nagy a torta, hanem hogy mekkorára csináljuk. Ha az elménkben kicsi, mindössze annyit kell tennünk, hogy elképzelünk egy nagyobbat.

Talán emlékszünk a tévé hőskorára. A filmgyártók jajveszékeltek. Attól féltek, a tévé olcsósága miatt senki nem fog töb-

bet moziba járni; a filmszakma meghal. Így történt? Aligha. A filmkészítők elkezdték termékeiket a televíziónak árulni. A mozitulajdonosok jobb minőségű filmeket mutattak be. Fellendültek a multiplex mozik. *Nagyobb lett a torta.* Mindenki sikeresebb lett anyagilag.

Alig néhány évvel ezelőtt betört a piacra a videó. A filmszakma képviselői megint kétségbe estek. Ugyan ki fog ezután moziba menni vagy tévét nézni? Ezentúl mindenki videózni fog.

Így történt? Nem. A filmkészítők elkezdték filmjeiket árulni a videó-tulajdonosoknak a videó-üzleteken keresztül. 1986 elejére a videofilmpiac túlnőtte a mozifilmek piacát. De továbbra is kígyóznak a sorok a mozik előtt. Megint csak nagyobb lett a torta. Mindenkinek több jutott. Minél nagyobb anyagi sikert értek el a szakmabeliek egyenként, annál nagyobb lett a szakma, annál többen dolgoztak benne és annál többet keresett mindenki.

Ennek hátterében az az elv áll, hogy a jó üzlet mindenkinek jó üzlet. Ha egy üzlet csak nekem jó, az nem jó üzlet. Mindenkinek nyernie kell rajta.

6. LÉPÉS

Lépj tovább, amikor megakadsz!

Mindenki megakad időnként. Ez olyankor fordul elő, amikor nem tudunk túllépni egy problémán. Igyekszünk, de nem megy. Amint láthattuk, ha nem haladunk meg egy problémát, egyre több problémánk lesz.

A futók néha úgy ébrednek, hogy képtelenek belebújni a futócipőjükbe. A maraton-futók időnként „besokallnak", és nem bírnak tovább futni. Az írókat időről időre elhagyja az ihlet. Az ügynökök képtelenek rávenni magukat egy újabb „hideghívásra". A befektetők megcsömörlenek a piactól.

Lényeg, hogy ne rekedjünk meg ebben az állapotban, ne hagyjuk, hogy eluralkodjék rajtunk. A futónak ilyenkor magára

kell erőltetnie a futócipőt, és erőnek erejével kényszeríteni magát a futásra. Azok a futók, akik ezt megteszik, arról számolnak be, hogy utólag sokkal jobban érzik magukat.

A maraton-futókat a szívük viszi előre. A testük feladná, de a szívük hajtja őket tovább. Ha sikerül áttörniük a fizikai korlátot, szellemi energiájuk egyszeriben hatalmas erőt ad nekik. Az írók egyszerűen újra írnak. Leülnek, és írnak valami könnyűt. Amikor elkészülnek, úgy érzik, ismét joguk van szólni az emberekhez. Túljutottak a válságon.

A döntés ABC-je, hogy mindig dönts.

Az ügynökök tovább telefonálgatnak, akkor is, ha elviselhetetlennek tűnik számukra. Amikor a vonal túlsó végén megszólal egy hang, megnő az önbizalmuk és az önbecsülésük, és attól kezdve órákon át le sem teszik a telefont.

A befektetők megint belemerülnek a piacba. Amint megtérül valamicske a kockáztatással befektetett pénzből, kicsit jobban érzik magukat. Ha pedig némi nyereséghez is jutnak, egyszeriben megint csodálatosnak látják a világot.

Akárhol akadsz el, a megoldás ugyanaz: *Cselekedj!* Tedd meg éppen azt, amitől irtózol! Úgy működik ez, mint a „klórzár" az uszodákban. A vízben lévő szenny megköti a klórt, így az nem tudja betölteni rendeltetését. A megoldás: több klórt kell a vízbe tenni.

Ha megakadsz, hunyd be a szemed, és várd ki türelemmel, amíg „belső tudód" megadja a választ. Higgy, és légy bizakodó! Meglátod, vagy azonnal, de előbb-utóbb biztosan meglesz a válasz.

7. LÉPÉS

Ne hagyd abba, bármit csinálsz is!

A teknős és a nyúl meséjéből megtanulhattuk, hogy a kitartás mindig meghozza a gyümölcsét. Talán eltart egy ideig, mire jólétben élhetsz, de előbb-utóbb eljön az ideje.

Joel Weldon, phoenixi motivációs szónok egy kínai bambusztermesztő példáján mutatta ezt be nekünk. A farmer elültette a bambuszt, majd várt. Az első évben nem volt termés. A második évben még mindig nem volt. Ugyanez ismétlődött a harmadik, majd a negyedik évben is. Az ötödik évben a föld alatt egy millió mérföldes gyökérrendszer alakult ki, és amikor végre kinőtt a bambusz, naponta több mint harminc centit nőtt. A farmer learatta a termést, és meggazdagodott.

A régi konfuciánus bölcsesség is azt mondja, mindent megkap az, aki kivárja. Azért valamivel érdemes kiegészíteni: Légy biztos benne, hogy elvetetted a magot! A baj az — hogy egy másik metaforával éljünk —, hogy túl sok ember várja a hajóját a buszmegállóban.

8. LÉPÉS

Ígérj sokat — és nyújts még többet!

Ha jólétben akarunk élni, szükségünk van mások segítségére. Kellenek emberek, akik megveszik a termékeinket, szolgáltatásunkat, vagy minket magunkat. Csakhogy a világban mások is törnek ugyanezekre a babérokra. Hogyan nyerhetünk egy ilyen helyzetben? Hogyan lehetünk jobbak, nyújthatunk többet, érhetünk el nagyobb eredményeket a versenyben? A válasz egyszerű: sokat ígérünk, és *többet* nyújtunk.

Minden az apró dolgokon múlik. Egy jó szállodában a vendéget tiszta szoba és ágy várja. Egy kiváló szállodában patyolat-

tiszta, keményített lepedőt adnak, egy szelet édességet készítenek a vendég párnájára estére, reggel pedig megkapja a friss újságot és egy kávét.

Az emberek fűt-fát árulnak mindenkinek szerte a világon. Azoknak sikerül üzletet kötniük, akik megjegyzik az ügyfeleik feleségeinek és gyermekeinek neveit, akik valami apró többletet, egy kis pluszt kínálnak.

Nyújtanod kell valamit, hogy nyerhess! Többet kell nyújtanod, hogy anyagilag sikeres légy!

9. LÉPÉS

Válaszd a neked való pályát!

Amikor megismerkedsz valakivel, nagy valószínűséggel mindjárt megkérdezi: „Mivel foglalkozol?" Ennek az az oka, hogy a munka tölti ki időnk legnagyobb részét. Erősen összefügg az önbecsülésünkkel is. Az emberek azt hiszik, *azok vagyunk*, amit dolgozunk. Ha megmondjuk nekik, mivel foglalkozunk, úgy érzik, van egy fogódzójuk, hogy ismernek.

Sajnáljuk az emberek túlnyomó részét, akik csendes kétségbeesésben tengetik életüket valamilyen munkával, mely nem elégíti ki őket, és akik nem várnak örömöt a pályájukon. Ha valóban azok vagyunk, amivel foglalkozunk, sokkal jobban meg kell választanunk, mi legyen az, és ezt sokan nem teszik meg.

Őszintén reméljük, hogy *Te* olyan munkát végzel, amit szellemeddel, szíveddel és testeddel akarsz. Ha nem így van, azt javasoljuk, tedd magad próbára és kérdezd meg: „Hol szeretnék tevékenykedni?" Ha nehezedre esik megválaszolni ezt a kérdést, gondold végig, hol végzed a legjobb munkát. Találd meg, mi az, amit csak te tudsz ilyen jól csinálni. Végezted ezt a tevékenységet, mielőtt munkába álltál? Foglalkoztál vele valaha, azután abbahagytad? Esetleg annyira lefoglalt a pénzkeresés, hogy soha meg sem próbáltad? Ha ez a helyzet, akkor valószínűleg ezzel a

tevékenységgel kellene foglalkoznod főállásban. Határozd el, hogy megteszed! Írd le, vizualizáld, erősítsd meg! Meglátod, nemsokára már ebből fogsz élni.

Mindketten szeretünk előadásokat tartani. Annyira élvezzük, hogy ingyen is csinálnánk. (Csak meg ne hallják azok, akik fizetnek nekünk ezért!) A lényeg, hogy az előadás a leginkább nekünk való munka. Ezt csináljuk igazán jól.

Úgy gondolod, neked már túl késő? Semmi esetre sem. Sosincs túl késő ahhoz, hogy megelégedést nyújtó pályára lépj. Mark apja ötvenhárom éves korában ment nyugdíjba a pékségből, melynek tulajdonosa volt. Nem szerette a nyugdíjas létet. Úgy érezte, azt kell csinálnia, amit igazán jól tud. Ezért elkezdett ebédet szállítani időseknek. Azt mondta: „Valakinek etetnie kell ezeket az öreg mámikat."

Probléma volt a térlátásával, ezért bevonták a jogosítványát. Ekkor biciklivel kezdte hordani az ebédet. Idős volt már, de nem túl öreg ahhoz, hogy neki való munkát végezzen. Sosem vagyunk túl öregek, amíg élünk. Sokkal tovább élünk, ha olyan munkát végzünk, amit szeretünk.

10. LÉPÉS

A pénzteremtés öt szabálya

Ha ezt az öt szabályt alkalmazod, nem hibázhatsz.

1. *Keresd meg a pénzt!* Sokan úgy vélik, ez a legnehezebb, pedig valójában a legkönnyebb. Ebben a fejezetben, a 116. oldalon többféle pénzkereseti módról szóltunk, többek között a „belvállalkozásról", de másokról is. Álljon itt még egy:

   Használd a hatástöbbszörözést Az embereknek gyakran csak az ingatlannal kapcsolatban jut eszükbe. Ez kár, mert sok egyéb felhasználási lehetősége is létezik. Az alábbiakban négyet említünk meg:

A. *Pénz.* Itt a MEP szabály érvényes — Más Emberek Pénze. Számtalan könyv jelent meg a témáról, többek között Robert Allen Nothing Down (Semmi készpénz) című műve, mely elmagyarázza, hogyan kell ezt csinálni.

B. *Ötletek.* Használd az ötleteidet, hogy többet érj! Ha jó ötleteid vannak, azok vonzzák a pénzt. Pusztán ötleteid révén nagyszerű dolgokat érhetsz el. Olvasd el még egyszer ennek a fejezetnek az első néhány oldalát, és világosan meg fogod érteni, hogyan.

C. *Idő.* Durván az utóbbi száz év alatt az emberiség eljutott a lótól és a lóvontatta szekértől a Mach III Jet repülőgépekig. És a növekedés üteme felgyorsult. Ha ugyanezt meg tudjuk valósítani saját személyes időnkkel, megsokszorozhatjuk hatékonyságunkat és jövedelmünket. Ha például kevesebb idő alatt tudsz elvégezni valamilyen pénzt hozó feladatot, akkor több időd marad arra, hogy nagyobb vagyont teremts magadnak.

D. *Emberek.* Mi személy szerint úgy véljük, az emberek hatékonyságának növelésére századunkban a legjobb módszer az MLM (multi-level-marketing, melyet hálózati marketingnek is hívnak). Képzeld csak el, mi lenne, ha száz ember dolgozna neked, és az általuk termelt 100 ezer dollár bevételből mindössze 5 százalék lenne a tiéd. Az évente 50 ezer dollárt jelentene neked. Ez az emberek hatástöbbszörözése. Egyik barátunknak, Mark Yarnellnek, aki Nu-Skin forgalmazó a nevadai Renóban, 50 000 ember dolgozik a hálózatában, és 1,5 millió dollárt keres ezzel.

Ha ezt a módszert is hozzáveszed az eddig tárgyaltakhoz, beláthatod, hogy a pénzkereset valóban a legkönnyebb része a dolognak.

2. *Tedd félre a pénzt!* Ha gazdag akarsz lenni, a kulcs: a megtakarítás. John Savage, aki alapos és eredeti pénzügyi tervező, azt állítja: „Akik előbb befektetnek, és csak azután takarékoskodnak, tudatlan bolondok."

Ha egész életedben 40 ezer dollárt keresel, ötven év alatt kétmillió dollárod gyűlne össze. Ha 10 százalékát félreteszed, az 200 ezer dollár. Bölcsen befektetheted egy biztonságos befektetési alapba, meggazdagodhatsz, és anyagilag függetlenné válhatsz.

Felmerülhet benned a kérdés: „Hogyan gazdagodhatok meg pusztán takarékoskodás által? Nem kell tőzsdéznem hozzá?" Az országban számos nagyon gazdag ember felfedezte a kamatos kamat előnyeit. A bankok alkalmazzák, amikor hitelt nyújtanak. Mi is alkalmazhatjuk a megtakarításainkban.

Egyszerűen működik. Ha letétbe helyezünk 10 dollárt, és a kamat 5%, a befektetés lejártakor 10,50 dollárunk lesz. Ha ezt a 10 dollárt nem vesszük ki a bankból, akkor immár nem csak az eredeti 10 dollárunk után kapunk kamatot, hanem a plusz 50 cent után is. Így a következő kamatfizetéskor már 11,03 dollárt kapunk. Ha nem teszünk mást, csak egy kamatos kamatot számító betétszámlán tartjuk a pénzünket, az összeg egyre nagyobb ütemben növekszik.

A jogos kérdés tehát a takarékoskodással kapcsolatban nem az, hogy több lesz-e a pénzünk, hanem hogy milyen gyorsan sokasodik. Ennek megválaszolására segítségül hívhatjuk a „72-es szabályt". Ez arra való, hogy egyszerűen meghatározzuk, milyen gyorsan kétszereződik meg a pénzünk adott kamatfizetési feltételek mellett.

A következőképpen alkalmazhatjuk: 72-t oszd el a kamattal, amit kapsz. Ennyi idő alatt duplázódik meg a pénzed. Ha például 10 százalék a kamat, oszd el a 72-t 10-zel. Ebből kiderül, hogy pénzed 7,2 év alatt kétszereződik meg.

Röviden felvázoljuk a szabály érvényesülését különböző kamatfeltételek mellett:

Kamatláb	*A pénz megkétszereződésének ideje*
0	Soha!
5	14,4 év
10	7,2 év
15	4,8 év
20	3,6 év

3. *Növeld a nettó értéket!* A nettó értéket hétféle módon növelhetjük. Ezek a következők:

   A. Tégy pénzt a bankba (természetesen)!
   B. Köss életbiztosítást!
   C. Fektess be műtárgyakba, régiségekbe, gyűjtőket érdeklő tárgyakba!
   D. Vegyél részvényeket, kötvényeket és befektetési alapokat!
   E. Fektess be aranyba, ezüstbe, gyémántba!
   F. Indíts saját vállalkozást!
   G. Vásárolj és tarts ingatlant!

   Ne akard mindezt egyszerre megvalósítani! Így ugyanis hatalmas terhet ró rád. Oszd be, egy élet elég hozzá, hogy minddel megbirkózz.

4. *Adakozz!* Talán egyesek számára furcsának tűnhet, miért soroljuk az adakozást a pénzteremtés módjai közé. Ennek az az oka, hogy az adakozás univerzális spirituális elv. Ha teljes jövedelmünk 10 százalékát visszaszolgáltatjuk Istennek az egyházunkon vagy kedvenc jótékonysági, non-profit szervezetünkön keresztül, cserébe többet kapunk vissza.

   Az adakozás törvénye azt tanítja: „Adj, és adatik néked." Isten megadja nekünk mindazt, amire szükségünk van. Csodákat tesz életünkkel. Csupán annyit kér, hogy 10 százalékát adjuk vissza annak, amit kapunk.

Mark írt egy könyvet The Miracle of Tithing* címmel, hogy megválaszolja azt a rengeteg kérdést, melyet laikusok feltesznek ezzel a szinte ismeretlen elvvel kapcsolatban. Hitünk szerint, ha az emberiség egésze 10 százalékot adakozna, a szellemvilág lehetővé tenné a fizikai világnak, hogy tökéletesen sikeresen és békében éljen.

5. *Légy filantróp!* Tom Wolfe úgy véli: „Mások kövezték ki az utakat, melyeken járunk, és mások ásták ki a kutakat, melyekből iszunk. Tartozunk az utánunk következőknek új utakkal és új kutakkal." Mindannyian a társadalom tagjai vagyunk. Ha elértük az elfogadható életszínvonalat, „polgári adót" kell fizetnünk. Tartozunk a rendszernek, mely nagyvonalúan gondoskodott rólunk. Ha arra kérnek, áldozzunk időt, szellemi energiát, pénz, tehetséget, vezetői szolgálatot vagy bármilyen energiát közösségünknek, egyházunknak vagy szervezetünknek, meg kell tennünk, ami tőlünk telik.

Azok, akik megszervezték személyes életüket, egyre többen és egyre figyelemfelkeltőbben fognak össze, hogy tegyenek valamit másokért. Michael Jackson és Lionel Ritchie például azért szövetkeztek, hogy síkra szálljanak Etiópia megsegítéséért. Ezért írták meg a „We Are the World" című dalt.

Ez a történelmi jelentőségű dal egy új üzleti modellt mutatott a tinédzsereknek, nem versengést. Negyvenhárom híresség állt össze anyagi ellenszolgáltatás nélkül, hogy előadják minden idők egyik legszívmelengetőbb és legérzelmesebb dalát valamint videoklipjét. Ez a filantrópia legcsodálatosabb példáinak egyike. Több mint 40 millió dollár gyűlt össze.

Sikere további, hasonlóan filantróp kezdeményezéseket

* Mark Victor Hansen könyve, *The Mirale of Tithing* (Az adakozás csodája) 4,00 dollárért megrendelhető a következő címen illetve telefonszámon: M. V. Hansen & Associates, Inc. PO Box 7665, Newport Beach, Calif 92627. 1-800-433-2314

vont maga után, ezek egyike volt a Live Aid koncert, melyet Bob Geldorf és Bill Graham vezényletével több tucat híres előadóművész neve fémjelzett. Több mint 1 milliárd ember látta a Londonban és Philadelphiában egyszerre megrendezett eseményt.

Ken Kragen több millió résztvevővel közösen nyújtott segítő kezet „Hands Across America" című mozgalmával. Mindnyájan adakoztunk a bajban lévő Amerika megsegítésére. Mark családja és cége alkalmazottai egy festői folyómederben fogták egymás kezét a kaliforniai Yorba Lindában. Jack családja és alkalmazottai ugyancsak Kaliforniában, a brentwoodi San Vicente Boulevardon gyülekeztek. Egyik helyen sem jelentek meg hírességek, csak önkéntesek, akik beálltak a történelem leghosszabb és legemberibb láncába.

Személyiséged jelölője az a fajta filantróp tevékenység, melyben részt veszel. A többiek felfigyelnek rád, és sokszorosan visszakapod, amit te tettél értük.

De mit tehet az ember személyesen? Bizonyosak vagyunk benne, hogy ezt a kérdést sokan felteszik.

Vegyünk példának egy különleges személyiséget — Del Smitht, az Evergreen Airlinesnak, Amerika legnagyobb magánkézben lévő légitársaságának alapítóját és elnökét. Mark meglátogatta Delt McMinnville-ben, Oregon államban, és a filantrópiáról beszélgettek. Felmerült a gyerekek és az önálló vállalkozások kérdése. Del lelkes híve, hogy az emberek minél fiatalabb korban vállalkozzanak. Hogy miért, ahhoz ismerni kell Del hátterét.

Hétéves korában árván maradt, apai nagymamája nevelte, aki azt mondta neki: „Mi hiszünk a munkában és a lehetőségekben." Del kezébe nyomta Napoleon Hill *Gondolkozz és gazdagodj!* című könyvét.

Delre nagy hatást tett a könyv. Alig hétévesen merészen elment a bankba, és felvett 2,50 dollár kölcsönt. Majd

elment egy másik bankba is az utca túloldalán, és ott is felvett ugyanennyit. A pénzből fűnyírógépet vásárolt.

15 centért nyírta a füvet. Így emlékszik vissza rá: „Volt, ahol golfpálya nagyságú területet kellett lenyírnom." 1941-re, 11 éves korára 100 dollárt gyűjtött össze. Saját kezdeményezésből vásárolt a nagyanyjának egy házat 1200 dollárért, melyből 100 dollárt kellett kifizetnie egy összegben, készpénzben.

Amikor egyetemre ment, a nagymama megengedte neki, hogy a ház tőkéjéből fizesse a tandíjat. Az egyetem befejezése után a Légierő katonája lett. Ekkor derült ki, hogy színvak. Nem repülhetett, de azzal vigasztalta magát: „Nem baj, én vállalkozó vagyok. Ha leszerelek, fogok annyi pénzt keresni, hogy vegyek magamnak egy saját helikoptert." Del egyetemista volt, amikor Sikorsky feltalálta a helikoptert, és biztosra vette, hogy a helikopter lesz a légiközlekedés igáslova.

Huszonöt éves korában, miután leszerelt, valóban megvette első helikopterét, és ma egy világszerte jelen lévő cég tulajdonosa, melynek huszonhat telephelye van.

Del egyszer azt mondta Marknak az irodájában a cégénél tartott egyik tanfolyam szünetében:

— Egy dolgot nem tehetnek többé a gyerekek.

— Mit? — kérdezte Mark.

— Ma már nem vehetnek fel hitelt a banktól.

— Hozzunk létre egy gyerekbankot! — ajánlotta Mark.

Ezt követően elment, hogy egy egyórás vezetés keretében megtekintse a helikoptergyárat. Mikor visszatért, Del személyi titkárnője, Donna Nelson a következő szavakkal fogadta: „Van egy jó hírem. Del megalapította a Mark Victor Hansen Vállalkozók Bankját és 25 ezer dollárt adományozott a non-profit szervezet működtetésére." Ez igazán a filantrópia csodás példája.

Amikor később a bankot bezárták, mert gyerekek a

törvények értelmében nem írhattak alá szerződéseket, Del felhívta az ügyvédjét, és utasította: „Találjon ki valamit, hogy a Bank törvényesen működhessen!" Kieszeltek valamit közösen. Nem hitelbe adják a pénzt a gyerekeknek, hanem ösztöndíjként. Megváltoztatták a szervezet nevét Mark Victor Hansen Gyermekvállalkozói Alapítványra.

Az Alapítvány pénzt bocsát a gyerekek rendelkezésére, de kamattal visszafizetteti, hogy a jövő nemzedékek is kölcsönvehessék. Országszerte több száz gyerek kapott pénzt különböző projektekre, és mindenki visszafizette a kölcsönt. A gyerekek értékes tudnivalókkal gazdagodnak a vállalkozás által.

Tommy autómatricája*

A Huntington Beach-i templomban tartottam előadást, és szóltam a Gyermekvállalkozói Alapítványról. Az előadás után egy kisfiú elém állt, kezet fogott velem, és azt mondta:

— Tommy Tighe vagyok, hatéves, és kölcsönt szeretnék felvenni az Alapítványától.

— Ezért van az Alapítvány, Tommy, hogy hitelt adjon a gyerekeknek. Eddig még mindenki visszafizette. Mire kell a pénz?

— Négyéves korom óta az az álmom, hogy békét teremtsek a világban. Nyomtatni akarok egy autómatricát „BÉKÉT KÉRÜNK! TEGYÉTEK MEG ÉRTÜNK, GYEREKEKÉRT!" felirattal — mondta Tommy.

— Támogatom — feleltem. 454 dollárra volt szüksége, hogy elkészítsen 1000 darab matricát. A Mark Victor Hansen Gyermekvállalkozói Alapítvány írt egy csekket a nyomdának, mely elkészítette a matricákat.

* Részlet Jack Canfield és Mark Victor Hansen *Erőleves a léleknek: 101 erőt adó és lélekemelő történet* című könyvéből.

Tommy apja halkan a fülembe súgta:

— Ha nem fizeti vissza, lefoglalja a biciklijét?

— Nem, dehogy — nyugtattam meg. — Hála Istennek, minden gyerek becsületesnek, erkölcsösnek születik. Ha nem ilyenek, az már tanult viselkedés. Hiszek benne, hogy vissza fogja fizetni a pénzt.

Ha kilenc év feletti gyereked van, engedd, hogy pénzért dolgozzék olyan valakinek, aki tisztességes és erkölcsös. Így hamar megtanulja a gyerek az elvet.

Tommy kapott egyet az összes kazettámból, és mindegyiket huszonegyszer hallgatta meg, meg is tanulta a leckét: „Mindig a csúcson kezdd az eladást!" Tommy rávette az apját, hogy vigye el őt Ronald Reaganhez. Tommy becsengetett, mire az őr nyitott ajtót. Tommy két percben ellenállhatatlan ügynöki prezentációt tartott a matricáiról. Az őr benyúlt a zsebébe, Tommy kezébe nyomott 1,50 dollárt, és azt mondta: „Adj nekem egyet! Várj egy percet, mindjárt szólok a volt elnöknek!"

Megkérdeztem Tommyt: „Miért kérted meg az őrt, hogy vegyen?" Tommy így felelt: „A kazettáján azt mondta, mindenkit meg kell kérni." „Tényleg, ez igaz. Én vagyok a bűnös" — hagytam rá.

Tommy küldött egy matricát Mihail Gorbacsovnak is egy 1,50 dollárról szóló csekk kíséretében. Gorbacsov visszaküldte neki a pénzt, és egy fotót, melyen ez állt: „Küzdj a békéért, Tommy!" — és az aláírás: Mihail Gorbacsov, elnök.

Jómagam autogramokat gyűjtök, ezért felajánlottam Tommynak 500 dollárt Gorbacsov autogramjáért.

— Köszönöm, de nem adom oda, Mark — mondta Tommy.

— Tommy, több cégem van. Ha felnősz, szívesen alkalmaználak.

— Viccel? — kérdezett vissza. — Ha felnövök, én fogom alkalmazni magát.

Az *Orange County Register* vasárnapi számában megjelent egy cikk Tommy történetéről, a Gyermekvállalkozói Alapítvány-

ról és rólam. Marty Shaw, az újságírónő, aki írta, hat órás interjút készített Tommyval, és kiváló anyagot készített belőle. Marty megkérdezte Tommyt, mit gondol, milyen hatással lesz akciója a világbékére. Tommy így felelt:

— Nézze, azt hiszem, még nem vagyok elég idős. Úgy gondolom, nyolc vagy kilencévesnek kell lenni ahhoz, hogy az ember véget vessen a világban zajló összes háborúnak.

— Kik a példaképeid? — kérdezte Marty ezután.

— Apám, George Burns, Wally Joiner és Mark Victor Hansen.

Tommy igencsak jó ízléssel válogatta össze a szerepmodelljeit.

Három nappal később felhívtak a Hallmark üdvözlőlapokat forgalmazó cégtől. A cég egyik franchise-partnere elküldte faxon a *Register*ben megjelent cikket. Azt akarták, hogy Tommy beszéljen a Hallmark San Franciscóban tartandó konferenciáján. Értesültek róla ugyanis, mik Tommy céljai:

1. Megtudakolni a költségeket (baseball-kártyákból fedezhető).
2. Kinyomtattatni a matricákat.
3. Megtervezni a hitelt.
4. Kitalálni, hogyan tájékoztassam az embereket.
5. Megszerezni a vezetők címeit.
6. Levelet írni más országok elnökeinek és vezetőinek, és küldeni nekik egy-egy ingyenes matricát.
7. Mindenkivel beszélni a békéről.
8. Felhívni az újságot, és nyilatkozni a vállalkozásomról.
9. Beszélni az iskolával.

A Hallmark, az én egyik cégemen keresztül akarta Tommyt szerződtetni egy előadásra. Az előadás végül elmaradt, mert két héttel előbb szóltak, és így már nem lehetett megszervezni, de a Hallmark, jómagam és Tommy között folyó tárgyalások szórakoztatóak, felemelők és sokatmondóak voltak.

Két évvel később Joan Rivers meghívta Tommy Tighe-t a

tévéműsorába. Valaki neki is elküldte a *Registerben* megjelent cikket Tommyról.

— Tommy, én Joan Rivers vagyok, és szeretném, ha szerepelnél a tv-show-mban, melyet több millióan néznek — mondta Joan a telefonon.

— Nagyszerű! — lelkendezett Tommy, noha halvány fogalma sem volt róla, hogy kivel beszél.

— 330 dollárt fizetek neked — folytatta Joan.

— Nagyszerű! — így Tommy.

Minthogy többször meghallgatta és elsajátította az *Add el magad gazdagon!* hangkazetták anyagát, Tommy a tanultak szellemében kínálta fel szolgálatait:

— Még csak nyolcéves vagyok, ezért nem mehetek egyedül. Ugye nem okoz gondot, hogy az anyukám költségeit is fizessék, Joan?

— Persze hogy nem — felelte Joan.

— Egyébként a tévében láttam a „Gazdagok és hírességek életmódja" című műsorban, hogy New Yorkban a Trump Plazában érdemes megszállni. Ugye el tudná ezt nekünk intézni, Joan?

— Hogyne.

— Azt is mondták a műsorban, hogy New Yorkban meg kell nézni az Empire State Buildinget és a Szabadságszobrot. Tudna nekünk belépőket szerezni?

— Igen.

— Nagyszerű. Ja, majd' elfelejtettem, anyukám nem vezet. Ugye használhatjuk a maga kocsiját?

— Természetesen — felelte Joan.

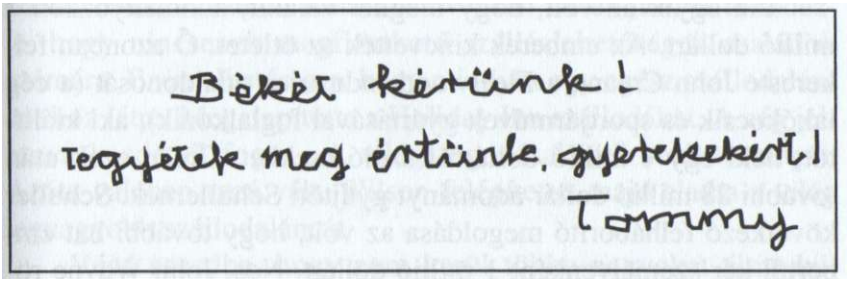
Tommy elment a „The Joan Rivers Show"-ba, és elbűvölte Joant, a stábot, valamint a stúdióban és a képernyők előtt ülő közönséget. Bájos volt, érdekes, hiteles és kiválóan tudta menedzselni magát. Olyan lebilincselő és magával ragadó történeteket mesélt, hogy a nézők a helyszínen egymás után vásárolták tőle a matricákat.

A műsor végén Joan odahajolt Tommyhoz, és megkérdezte:

— Tommy, tényleg úgy gondolod, hogy a matricáid megteremtik a világbékét?

Tommy fellelkesülten, sugárzó mosollyal válaszolt:

— Két éve jelentek meg az első matricák, és a berlini fal már leomlott. Ez elég jó eredmény, nem gondolja?*



Ha ismersz vállalkozó tinédzsereket, akik ösztöndíjat szeretnének kapni, mondd meg nekik, hogy írjanak Marknak, magyarázzák el, mire kell a pénz, mennyi pénzre van szükségük, és hogyan fogják visszafizetni.

Del Smitht korunk Andrew Carnegie-jének tekintjük ezért, és számos más önzetlen, filantróp gesztusáért.

11. LÉPÉS

Ostromold a csúcsot!

Arra biztatunk, törj magasra! Ostromold a csúcsot! Ez reális vágy, hiszen rengeteg a csúcs. Mindenkire vár egy-egy hegyorom.

A csúcsot meghódítók egyike dr. Robert Schuller. Volt egy álma. Fel akarta építeni a Kristálykatedrálist, egy fantasztikus

* Tommy máig több mint 2500 matricát adott el, és visszafizette a 454 dollár hitelt a Mark Victor Hansen Gyermekvállalkozói Alapítványnak. Ha rendelni szeretnél Tommy matricáiból, küldj 3,00 dollárt Tommy Tighe-nak a következő címre: 17283 Ward Street, Fountain Valley, CA 92708

templomot több száz négyzetméternyi ablakfelülettel, ami több tízmillió dollárba került volna. Mindenki lehetetlennek tartotta, hogy ez valaha megvalósuljon. Dr. Schuller azonban nem hagyta magát eltéríteni. Tömören leírta célját, majd tett még valami furfangosat. Papírra vetett tíz felháborító megoldást is.

Az egyik az volt, hogy megkér valakit, adományozzon 1 millió dollárt. Az emberek kinevették az ötletet. Ő azonban felkereste John Creant, a Fleetwood Industries tulajdonosát (a cég lakókocsik és sportjárművek gyártásával foglalkozik), aki kiállított neki egy 1 millió dollárról szóló csekket. Crean ezek után további 28 millió dollár adományt gyűjtött Schullernek. Schuller következő felháborító megoldása az volt, hogy további hat embertől kér személyenként 1 millió dollárt. Nos, John Wayne röviddel a halála előtt adott 1 milliót. Bob Hope is fizetett 1 milliót. Az Amwayes Rich DeVos is adott 1 milliót. Clement Stone azt mondta: „Ha megszerzi az ötmilliót, megadom a bűvös hatodikat." Így lett.

A harmadik megoldás az volt, hogy egyetlen vasárnapi istentiszteleten összegyűjt 1 millió dollárt. Akkoriban mindössze ezren jártak templomba vasárnap. Így tehát fejenként 1000 dollárt kellett volna adniuk az embereknek. Schuller mindenkitől kért, és bármily hihetetlenül hangzik, összejött az egy millió dollár egyetlen vasárnapi istentiszteleten. Schuller végigvette a felháborító megoldások listáján szereplő összes tételt, mígnem a katedrális megépült. Mindez azért volt lehetséges, mert Schuller a maga teljességében meg akarta valósítani álmát.

Ugyancsak jól értette ezt az elvet dr. Paul Yongi Cho. Ő Koreából érkezett, hogy dr. Schullernél tanuljon. Azután visszatért Koreába, és megépítette saját templomát. Mindössze három emberrel kezdte egy viskóban. A nyomorúságos körülmények azonban cseppet sem keserítették el. Királyi álmot dédelgetett. Leírta, hogy egy év múlva 150-en fogják látogatni istentiszteleteit, két év múlva pedig kétszer ennyien. Vizualizálta célját, majd megerősítette másoknak. Ma több mint egy millió tagja

van egyházának. Templomába nyolcvanezren férnek be. Minden vasárnap tíz istentiszteletet tart. Mert nagyot álmodni, meg merte ostromolni a csúcsot.

Az előbbiekben két olyan példát mutattunk be, ahol vallási célra gyűjtöttek pénzt, de a módszer világi célok esetében is működik. Évekkel ezelőtt Kemmons Wilson Délen járt, és felfedezte, hogy nincsenek megfizethető szálláslehetőségek családok számára. Ezért elhatározta, hogy mindjárt egy egész szállodaláncot hoz létre. Megalapította a Holiday Inn szállodákat. A cég jelszava kezdettől fogva „A világ fogadósaként" hirdette magát. Azóta valóban azzá vált. Wilson felépítette, majd eladta a világ legnagyobb szállodaláncát.

Vésd eszedbe, hogy nem kerül többe nagyokat álmodni. Ezért, ha anyagi sikerre vágysz, ostromold a csúcsot! Rengeteg csúcs van, mindenkinek jut egy.

Az anyagi jólétről szóló célok megjelölése

Ha problémát okoz, hogy meghatározd jólétről szóló céljaidat, készíts magaddal interjút! Képzeld magad bármelyik ismert riporter helyébe! Íme néhány tipikus kérdés:

1. Mire várok?
2. Miben vagyok igazán tehetséges?
3. Mit szeretnék leginkább megszerezni, mi szeretnék leginkább lenni?
4. Milyen hobbijaim vannak?
5. Válhat-e ezek valamelyike a hivatásommá?
6. Merek-e igazán kockázatot vállalni?
7. Ha éppen azzal foglalkoznék, amivel akarok, mivel foglalkoznék?
8. Mi akadályoz meg ebben?
9. Mik a legfőbb erősségeim (jól kommunikálok, értek a gépekhez, a számokhoz, stb.)?

10. Kivel szeretnék együtt dolgozni (tanárok, vezetők, értékesítők, sportolók, híres emberek, stb.)?
11. Többet kell-e befektetnem a tanulásomba, hogy elérjem célomat?
12. Miért nem teszem ezt meg?
13. Milyen nagy ötleteim vannak?
14. Leírtam őket?

12. LÉPÉS

Cselekedj céltudatosan!

Miután azonosítottad céljaidat, ne hagyd, hogy bármi utadat állja! Dr. Norman Vincent Peale elmeséli egy fiatalember történetét, aki a gazdasági válság idején munkát keresett. Az újsághirdetések között olvasott egy állásról, mely tökéletesen megfelelt a képességeinek, ám kiderült, hogy harmincheten várnak interjúra előtte. Ha engedelmesen kivárja a sorát, bizonyára elutasították volna. Ő más megoldást választott. Írt egy üzenetet az interjút tartó főnöknek, és odaadta a titkárnőnek. A papíron a következő szöveg állt: „Kérem, ne vegyen fel senkit, amíg nem beszélt a 38. számú jelentkezővel, Henry Jamesszel!"

Ezután várt a sorára. Néhány pillanat múlva a főnök kijött, és így szólt hozzá: „Alkotó- és kezdeményezőkészséget várok el jövendő alkalmazottamtól. Magát választom, James!"

9

A tökéletesen jó közérzet elérése

Sosem késő újra egészségesen élni.

Jó fizikai állapotban lenni, egészségesen táplálkozni, és önfegyelemmel ragaszkodni ehhez jó móka. Dr. Maxwell Maltz, a *Pszichokibernetika** atyja úgy véli, ha harminc napon át betartjuk a szabályokat, szokásunkká válnak, és attól kezdve nehezünkre fog esni nem azok szerint élni.

A legtöbb függőséget rossznak tartják, de próbáljuk meg elérni, hogy jó szokásoktól váljunk függővé. Teremtsük meg — dr. William Glasser kifejezésével élve — a „pozitív függőséget". A megfelelő diéta és a testmozgás — valamint az ezeknek való elkötelezettségből származó pozitív hozzáállás — hatására újonnan megtalált jó közérzetnek örvendhetünk. Apróbb betegségeink elmúlnak, a nagyobbak enyhülnek. Nem kell többé oly sok energiát fektetnünk abba, hogy megőrizzük egészségünket, ez második természetünkké válik. Ha rátalálunk a testérzetek új

* magyarul megjelent 1994-ben a Bagolyvár kiadásában

szintjeire, érzelmileg, szellemileg, spirituálisan is magasabb szintre jutunk. Amikor életünk valamely területén önfegyelmet gyakorolunk, az kiterjed, hatással van az összes többi életterületre. A jó egészség nemcsak jó közérzetet biztosít, hanem egész életünkben segít fenntartani az egyensúlyt.

Mi a tökéletesen jó közérzet?

A tökéletesen jó közérzetet akként határozhatjuk meg, hogy életünk minden területén megfelelő célokért küzdünk. Az egészség tekintetében ez azt jelenti, tartjuk ideális testsúlyunkat, egészségesen táplálkozunk, rendszeres testmozgást végzünk, stresszoldó technikákat használunk, játékosan tekintünk az életre, megtanuljuk megőrizni egészségünket, és a fájdalommentesség magas fokával ajándékozzuk meg magunkat.

Mit akarsz?

Nem fogjuk megváltoztatni táplálkozási szokásainkat, és nem fogunk napirendünkbe rendszeres testmozgást beiktatni, ha nem származik belőle azonnali személyes hasznunk. Ezért mindjárt az elején határozzuk el pontosan, mit is akarunk ezzel elérni, Íme néhány javaslat. Mit akarsz?

Izmosabb, laposabb hasat?
Duzzadó, kimunkált izmokat?
Megszabadulni a dohányzástól, alkoholtól, drogoktól?
Alacsonyabb pulzusszámot?
Alacsonyabb koleszterinszintet?
Kisebb zsírbevitelt?
Jobb testi kondíciót?
Hajlékonyságot?
Jobb belső közérzetet?

Mindenki szeretne elérni legalább egyet a fentiek közül, esetleg

mindet. Akkor hát mire várs? Mit jelent számodra a jó közérzet? Hunyd be a szemed, és vizualizáld a jó közérzet számodra legmagasabb szintjét! Írd le, mit látsz, érzel, hiszel, mitől érzed igazán jól magad!

Válassz legalább egy személyes célt havonta a jó közérzet témájában! Írd le egy lapra! A lapot tartsd magadnál a pénzed mellett! Nézd meg mindennap! Meditálj a gondolaton úgy, hogy a kívánt végeredményből indulsz ki! Kérdezd meg magadtól: „Amit ma teszek — most —, közelebb visz vágyott célom eléréséhez?"

Egy lelki stresszel foglalkozó szakember a következőket mondta a jó közérzetről: „Csupán két elv létezik: (1) ne izgasd fel magad csekélységeken, és (2) minden csekélység."

Egészségünk mérése

Számos egészségmérési módszer létezik, melyeket az orvosok használnak egészségi állapotunk felmérésére. Az alábbi öt — melyeket önállóan is alkalmazhatunk — hasznos támpontokkal szolgál. Természetesen, mielőtt bármilyen fitness-programba belekezdenénk, egyeztessünk orvosunkkal, és kérjük ki véleményét.

1. *Mennyi a pulzusod nyugalmi állapotban?* Minél alacsonyabb, annál jobb. Az olimpikon atléták szíve átlagosan percenként harminchatot ver. Mérd meg a pulzusodat a nyakadon, a csuklódon vagy a térdhajlatodban! Kérd meg egy barátodat, hogy segítsen, ha még sosem próbáltad! Minden kezdet nehéz, emiatt nem érdemes zavarban lenni. Használj másodpercmutatós órát! Hat másodpercig számold a szívverésedet, majd az eredményt szorozd meg tízzel: ennyi a pulzusod. Ha hat másodperc alatt hét szívverést mértél, szo-

rozd meg a hetet tízzel: így egy perc alatt hetvenet ver a szíved, ami átlagos. A cél, hogy csökkentsd a pulzusszámodat, mert ettől tovább és egészségesebben élsz, ugyanis a szíved kevesebbet dolgozik.

A legalkalmasabb időpont a pulzusszámlálásra ébredés után van, amikor kialudtad magad, illetve lefekvés előtt. A legtöbb ember pulzusszáma hatvan és kilencven közé esik. Ha kilencven fölötti a pulzusod, és az utóbbi egy évben nem voltál orvosnál, menj el azonnal!

2. *Mennyi idő alatt tér vissza a pulzusod a nyugalmi állapotba?* Aerobic-gyakorlatok végzése után a pulzusod valamennyi idő elteltével — egy, két, tíz, tizenöt vagy húsz perc múlva — visszaáll a nyugalmi állapotba. Minél kevesebb ez az idő, annál jobb a kondíciód. A jó aerobic-oktatók ellenőrzik a vendégeik pulzusát, hogy biztosítsák őket, ismerik és alkalmazzák a szokásos pulzusmérést. Járj profihoz! Ezzel megmentheted a saját életedet és másokét.

3. *Mennyi tested zsírszázaléka?* Dr. David Starr olimpiai sportorvos szerint az ideális testsúly az a súly, mellyel jól érezzük magunkat, jól nézünk ki, elevenek vagyunk, nem vagyunk fáradékonyak, és ellenállunk a fertőzéseknek. Azt állítja, ha testsúlyunk tíz százalékkal meghaladja a kívánatost, túlsúlyosak vagyunk.

Pontosabb módszer testünk zsírszázalékának meghatározása. Nőknél az ideális arány 23 százalék, férfiaknál 15. Covert Bailey, a *Fit or Fat* (Egészség vagy háj) című könyv szerzője a módszer egyik lelkes híve. Víz alatti méréseket végez a maximális pontosság érdekében. Hasonló teszteket végeznek manapság lakókocsikkal az YMCA-k (ifjú katolikusok szervezete), egészségőrző klubok és egyetemek.

Az orvosok és táplálkozásszakértők időnként speciális mérőeszközt használnak a testzsiradék százalékos mérésére. A laikusok a „csípj és mérj" módszert alkalmazzák, hogy megállapítsák, mennyire hájasak. Ha a hasadon, illetve tri-

cepszed alján — felfelé tartott, hajlított karral —, vagy hátratett kézzel a hátadon, a lapockád alatt összecsíped a bőrt, és 2,5 centinél vastagabb a háj, túl kövér vagy.

A túlsúly komoly probléma. Az Oral Roberts Egyetemről eltanácsolják a diákokat, ha nem elég jó a fizikai állapotuk és túlsúlyosak. Jártunk a helyszínen a Ken Cooper aerobic-központban egy pénteki napon este fél hatkor, és megdöbbentünk rajta, mennyi diák és külső vendég használja a létesítményt, mely maximális kihasználtságnak örvend. A vendégek kosárlabdáztak, röplabdáztak, úsztak, futottak, súlyt emeltek. Szívderítő élmény volt.

4. *Mennyire vagy hajlékony?* Kényelmesen meg tudod érinteni a lábujjadat, le tudsz guggolni, tudsz jógaülésben ülni? Hogy kiderítsd, finoman és lassan próbáld meg mindegyiket! Ha úgy találod, nehéz, vagy lehetetlen valamelyik, ne ess kétségbe! Akármennyi idős vagy, finoman és fokozatosan újra megnyújthatod, kilazíthatod izmaidat.

5. *Mennyire vagy vidám?* Mindenkinek szüksége van játékra, nevetésre, viccelődésre, spontaneitásra — más szóval *vidámságra* — az életében. Neked elég jut belőle? A vidámság nem csak a testnek tesz jót, de a szellemnek is. A nevetés önmagában teljes értékű testgyakorlat — ráadásul oldja a feszültséget, és életerővel tölt el. Az elhunyt dr. Norman Cousins két könyvében, az *Anatomy of an lllness* (Egy betegség anatómiája) és a *The Healing Heart* (A gyógyító szív) című munkáiban elmeséli, miként hozta vissza az életbe a nevetés (némi C-vitamin segítségével). Ha teljesen jól állsz hozzá az élethez, rengeteget lesz részed vidám kacagásban. Ha nem, dolgozz rajta!

Számold meg, hányszor érzed magad valamilyen módon vidámnak naponta. Ha tíz ilyen alkalmat meg tudsz számolni, nagyon jó. Ha tíznél kevesebbet, nyomott a kedélyed. Fel kell vidulnod, légy kevésbé komoly, és intézd úgy, hogy többször érezd jól magad!

A jó fizikai állapot elérése

Ha a fenti tesztek alapján úgy találod, van mit javítanod állapotodon, ne ijedj meg, a többséghez tartozol. Mindenki fitt szeretne lenni, de valamiért a legtöbbünknek sosem sikerül igazán. Ha te is ezzel a problémával küzdesz, ajánlunk egy megoldást. A képlet így hangzik: Érezd magad fittnek belül, hogy kívül látsszék! Próbáld ki, és sosem fogod elhagyni magad.

Kezdj el mozogni!

Dr. George Sheenan, a futók nagymestere és a *Running and Being* (Futni és létezni) című könyv szerzője hetvenegynéhány éves szívspecialista, és erősen pártolja a testmozgást. Azt mondja, a mozgás a tökéletesen jó közérzet holisztikus egységét hozza létre a testben és a lélekben. A mozgás egyesíti magában a munkát, a játékot, a szeretetet és a vallást. „A jó fizikai állapot elengedhetetlenül szükséges, hogy megtaláljuk önmagunkat, önbecsülésre tegyünk szert, és megfeleljünk az élet kihívásainak."

„Az ember nem henyélésre született. Ha a test jó állapotban van, elmaradhat-e mögötte a szellem?"

— Dr. GEORGE SHEENAN

Válassz edzésprogramot!

Az első lépés a jó fizikai állapot eléréséhez az edzésprogram megválasztása. Rengetegféle létezik, és a legtöbb kiváló. Válassz, hogy gyalogolni, futni, görkorcsolyázni, aerobicozni akarsz-e (utóbbit Jane Fonda, Richard Simmons, Jack La Lanne, vagy más tévés sportguruk vezényletével teheted), netán futógépen edzeni, síelni, ugrókötelezni, vagy éppen trampolinozni (az Amerikai Légierő szerint az egyik leghatásosabb edzés) van-e kedved!

Eddz valakivel közösen!

Sokszor mód van rá, hogy valakivel együtt eddzünk. Tornázhatunk, futhatunk a feleségünkkel vagy a gyerekeinkkel. Mi alig egyéves koruktól kezdve a gyerekeinkkel futottunk úgy, hogy eleinte a hátunkon vittük őket a hordozóban, később háromkerekű babakocsiban toltuk óket. Igazán nagyon kellemes élmény. Akik házasok, vagy párkapcsolatuk van, legalább sétáljanak együtt naponta fél órát együtt. Az egészségügyi vonatkozásokon túl az érzelmeket is elmélyíti, és szorosabbra fonja a kapcsolatot.

Ha nincs kivel edzeni, képzelj magad mellé egy partnert. Mi, amikor futás közben úgy érezzük, fáradunk, elképzeljük, hogy egy barátunkkal, egymással, vagy valamilyen általunk nagyra becsült hírességgel futunk együtt. Még beszélgethetünk is gondolatban a partnerünkkel, ez új energiát ad a futáshoz.

A legjobb testgyakorlás azonban csoportosan futni. Egyik ügyfelünk nemrégiben rávett minket, hogy vegyünk részt a Bay to Breakers futáson San Franciscóban. Évente egyszer nagyjából 125 000 ember fut Maratont San Francisco belvárosából ki, a Csendes-óceán partjára. Képzeld el, hogy 125 000 emberrel futsz együtt!

„Előbb hozd magad formába, azután diétázz! A legtöbben előbb diétáznak, azután mozognak."

— COVERT BAILEY

Fitness öt nap alatt

Akármilyen edzésprogramod van, és akárkivel edzel együtt, fontos, hogy legalább hetente háromszor végezz testmozgást a szinten tartás végett. Heti öt alkalom tökéletes kondíciót biztosít. (Eleinte jobb többször edzeni, de egyszerre keveset — talán alkalmanként tíz percet, naponta kétszer — amíg az izomzatod és az állóképességed nem javul.) Oszd be magadnak az edzésmeny-

nyiséget. Ha egyik nap rövidebb ideig edzel, másnap iktass be hosszabb edzést.

Aerobicozz!

Az aerobic az egész testet megmozgatja. Levegővel — oxigénnel tölti meg a tüdőt és a vérereket. Folyamatos, megszakítás nélküli mozgás, mely jelentős izommunkát jelent húsz percen át, vagy tovább. Legnagyobb előnye, hogy növeli az energiaszintet, és általános jó közérzetet biztosít. Ha hetente négyszer vagy többször űzöd alkalmanként húsz percig vagy tovább, szív- és érrendszered, tüdőd állapota javul, és egész életedben jó közérzetnek örvendhetsz.

„Ha a maraton-futó beér a célba, nyer."

— Dr. GEORGE SHEENAN

Alternatív edzésprogramok

Ha a szigorúan vett sport nehezedre esik, próbálj hosszú sétákat tenni. Ha lehetőséged van rá, hogy a természetben sétálj, nemcsak a mozgás öröme adatik meg, de a környezet szépségét is élvezheted. A természetben tett séták különösen jót tesznek depresszió ellen. Ha el tudsz szabadulni egy egész napra, vagy esetleg többre is, barangolj olyan helyeken, mint az Appalache-hegység vagy a John Muir hágó! Hihetetlenül fel fogsz élénkülni tőle.

Rendkívül jót tesz, ha sokat gyalogolsz mezítláb. Időnként iktass be magányos, mezítlábas sétákat az erdőben vagy a tengerparton! Ne feledd, amit látsz, annak élményét magadba szívod. Ezért keresd a szépséget, az áhítatot és a kellemes izgalmat, ne a csúnyát, a fájdalmat, a rosszat!

Csináld rendszeresen!

Talán a leglényegesebb a testmozgásban a rendszeresség — a napi rutin, mely támogatja elhatározásodat, hogy fitt légy. Sajnos sokan arra hivatkoznak, „Én mozognék, de nincs rá időm." Ez csak kifogás. Mi ketten ugyanolyan elfoglaltak vagyunk, mint bárki más, mégis hetente ötször futunk — általában különböző napszakokban. A testgyakorlás főhelyen szerepel napi teendőink között. Ahogyan az anyagi jólét érdekében ki kell nyernünk a hasznot, a jó kondíció érdekében éppúgy „ki kell nyernünk" a testmozgást a napi tennivalók sorából.

Ha nehezedre esik ésszel belátni, milyen fontos a napi testmozgás, gondolj arra, hogy minden alapvető életmód és napirend megköveteli, hogy teljesen fitt légy, és mindenre kész. Előfordulhat, hogy karambolozol, vagy megbetegszel. Ha fitt vagy, jóval nagyobb esélyed van a megelőzésre, valamint a túlélésre és a felépülésre is.

Ne feledd, ahhoz, hogy rendszeressé tedd a testmozgást, észérvekkel meg kell indokolnod, miért szükséges. Ha elég vonzó vagy elég ijesztő érveket tudsz felsorakoztatni, csinálni fogod.

A rendszeres testmozgás előnyei többek között a következők:

1. Jobban érzed magad.
2. Jobban tudsz gondolkozni.
3. Megnő a teljesítőképességed.
4. Lelkiállapotod javul.
5. Pulzusod és vérnyomásod csökken.
6. Csökken a koleszterinszinted.
7. Nő szervezetedben a nagy sűrűségű fehérjék mennyisége.
8. Tovább élsz.
9. Fokozódik az állóképességed.
10. Oldódik a feszültség, a depresszió, az aggodalom és a stressz egyéb tünetei.
11. Nő az önbecsülésed.

Teremtsd meg a kapcsolatot!

Végül kapcsold össze edzésprogramodat konkrét egészségügyi céljaiddal! Ha azt tűzted ki magad elé, hogy karcsúbb derekat akarsz, addig növeld az edzésmennyiséget fokozatosan, amíg vékonyabb nem lesz a derekad, és közben időről időre mérd a pulzusodat! Ne erőltesd túl magad, de eddz annyit, hogy lemenjen a felesleges háj, és ne is jöjjön vissza!

„Ha háj helyett izmokat akarsz, tovább eddz, ne keményebben!"
— COVERT BAILEY

Ne vidd túlzásba az edzést!

Gyakorlatilag minden testmozgás gyorsítja a szívverést. Ez kívánatos is, hiszen ez váltja ki az aerobic-hatást, ami egész testünkre jótékony befolyással bír. Vigyáznunk kell azonban, hogy ne erőltessük túl magunkat. Nem szabad túl magasra felvinni a pulzust. Mielőtt bármilyen testgyakorlásba belekezdenénk, ki kell kérnünk orvosunk véleményét — amint ezt már korábban említettük —, hogy kiderüljenek az esetleges rejtett betegségek vagy egészségügyi kockázatok. Ha elkezdünk edzeni, a pulzusunkat a minimumra kell csökkenteni az aerobic-hatás érdekében. Ennek kiszámítására alkalmas a következő módszer: életkorunkat vonjuk ki 220-ból, majd az eredményt szorozzuk meg 70 százalékkal. Így megkapjuk az edzés hatását. Például:

220
- 40
180%
x 70
126 szívverés/perc húsz percig a rendszeres aerobic-edzés időtartama alatt.

Egy másik hasznos módszer a beszédteszt. Ez is arra való, hogy beállítsuk a saját tempónkat. Ha a gyakorlat végzése közben ké-

nyelmesen tudunk beszélgetni társunkkal, valószínűleg megfelelő a pulzusunk. Ha annyira kifulladunk, hogy nehezen tudunk beszélni, feltehetően túl kemény az edzés.

Ne egyél túl sokat!

Harminc perc mérsékelten kemény aerobic-edzés kell hozzá, hogy elégess tizenkét-tizenhat chipset. Ha 10 perc/mérföldes sebességgel futsz negyven percen át, nyugodtan megehetsz egy fagylaltkelyhet, és nem hízol tőle. Egy szelet torta megevését harminc perc fallabdázással lehet ledolgozni dr. David Starr *New Guide to Fitness* (Új fitness-tippek) című könyve szerint.

A túlsúlyosság olyan, mintha egy zsák zsírt cipelnél magadon. Egyik barátunk, Pete Strudwick kifejtette, hogy ha csak fél kiló fölösleg van rajtunk, és egy mérföldet futunk, máris egy tonnányi plusz súly nehezedik ránk.

Egy átlagos harmincéves 90 kilós amerikai férfi testének (ideális esetben) 15 százaléka zsír. Ha az illető negyvenéves korára is őrzi a súlyát, a testzsír aránya bizonyára már 40 százalék lesz.

Nem valami megnyugtató, igaz?

Az ellenszer az értelmes diéta és a rendszeres mozgás. Mivel a legtöbb ember a korral egyre jobban elhájasodik, nem elég a testgyakorlás, egyre kevesebb kalóriát kell magunkhoz venni kiegyensúlyozott és mértékletes táplálkozás keretében. Az idősödő férfi prototípusa véleményünk szerint Jack La Lanne. Ő minden évben újabb rekordot tűz maga elé. Ma is kitűnően néz ki, napi két órát edz, tökéletes az étrendje, számos nyereséges vállalkozást működtet, többek között egy fitness-klubot és egy népszerű tévé-show-t.

Az étkezésről alkotott képzeteink újragondolása

Gyerekkorunkban arra tanítottak, hogy az utolsó falatig

együk meg, ami a tányérunkon van. „Kínában éheznek a gyerekek." — így az indoklás. Csakhogy rajtunk kívül senki nem lakik jól attól, ha mi minden morzsát eltakarítunk a tányérunkról. Szinte mindnyájunkat kényszeres evésre igyekeztek rászoktatni gyermekkorunkban. A helyes táplálkozáshoz át kell nevelnünk magunkat, újra kell gondolnunk, át kell értékelnünk hozzáállásunkat az élelmiszerekhez és a táplálkozáshoz.

Először is kérdezzük meg önmagunktól: „Miért eszem? Valóban éhes vagyok? Vagy csak valamilyen más, esetleg érzelmi igényemet igyekszem kielégíteni? Minden étkezés előtt mérjük fel éhségérzetünket, pontozzuk egytől tízig terjedő skálán. Milyen érzelmi állapotban vagyunk? Mi a valódi okunk az evésre?

Másodszor szemügyre kell vennünk a kalóriákkal kapcsolatos tényeket. Gyakran az időnkénti dőzsölésre fogjuk túlsúlyunkat. Úgy érezzük, általában helyesen táplálkozunk, de néha elszalad velünk a ló, és ettől hízunk meg. Ez nem igaz. Egy-egy dőzsölős nyaralás után azt szokták mondani: »Két és fél kilót híztam ezen a hétvégén.« Ezek az emberek vagy becsapják magukat, vagy nem tudják, mit beszélnek. Egy font (nagyjából fél kiló) zsír 3500 kalória táplálékbevitelnek felel meg, így tehát a két és fél kiló hízáshoz 17 500 kalóriát kellett volna megenniük egyetlen hétvége alatt. Ez lehetetlenség. A hízás a tartós túltáplálkozás következménye.

Jegyezd meg, ha egy éven keresztül naponta plusz 100 kalóriát eszel meg, nagyjából 5 kilót hízol. A test olyan, mint egy bank, amely a betéteket és kivéteket kezeli.

Végül meg kell szabadulnunk attól a kényszerképzettől, hogy gyorsan kell sokat fogynunk. Ne feledd, ha valaki rövid idő alatt sokat veszít a súlyából, az legnagyobbrészt víz. (Ahhoz, hogy mindössze 1500 kalóriát elégess naponta, másfél órát kell futnod 6,5 mérföld/órás sebességgel.)

A bölcs ember a boltban kezdi a diétát. Nem ehetjük meg, amit nem veszünk meg.

Kampányszerű fogyókúrák

A kampányszerű, ideig-óráig betartott diéták nem működnek. A statisztikák szerint kevesebb, mint 5 százalékuk sikeres. Általában a „pingpong" hatást érik el, akik élnek velük. Diétáznak, lefogynak, majd újra meghíznak, megint diétáznak, és így tovább. A kampányszerű fogyókúrák a „hivatásos" fogyókúrázókra jellemzők, olyanokra, akik életük során több száz kilót fogynak és híznak vissza újra. Orvosilag igazolt, hogy az ilyen diéták súlyos stresszt okoznak, és ártalmasak a szervezetre.

Vízhajtók szedésével is elő lehet idézni azonnali súlyveszteséget, de ilyenkor csak a víz távozik a szervezetből. A zsír marad. A fogyókúrás szerek ugyancsak segítenek a fogyásban, de általában nagy esély van rá, hogy többet ártanak, mint használnak.

Tartsd a súlyod, ne hízz vissza!

A helyes cél az értelmes, életen át tartó tervszerű táplálkozás és testgyakorlás. Ne feledd, sokkal könnyebb és hatékonyabb megőrizni egészségedet, mint meggyógyulni, ha egyszer már megbetegedtél.

Ha a gyomrunk beszélni tudna, bizonnyal azt mondaná: „Én csak megemésztem, te eszed meg." Ha étvágyunkat kordában tartjuk, az életünket tartjuk kordában. Sajnos sokan hagyják, hogy ízlelőbimbóik irányítsák étkezési szokásaikat, s ezzel együtt az életüket.

A helyes táplálkozás elméletét nap mint nap sárba tiporják mindenütt. Leghíresebb sportolóink és színészeink a tévében egészségtelen ételeket ajánlanak gyermekeinknek. Jelenleg a becslések szerint mintegy hétezer egészségtelen élelmiszert propagáló reklám van a piacon. Kultúránk hősei sem maradnak ki belőlük. Bill Cosby reklámozza a Coca-Colát és a Jellót, Michael Jordan pedig a McDonald's-ot.

Időnként táplálkozz alaposan átgondoltan! Kezdetnek adunk néhány tippet:

1. Nassolj kevesebbet az étkezésekkor!
2. Étkezések közben egyáltalán ne nassolj! Ez csökkenti a fegyelmet.
3. Ha mindenképpen enned kell étkezések között, kerüld a magas kalóriatartalmú élelmiszereket!
4. Lehetőleg ne élj társadalmi életet étkezés közben (kivételek a családi vacsorák)! Ez ugyanis növeli az étvágyat.
5. Ne nézz tévéreklámokat — a legtöbbje ennivalót reklámoz!
6. Kerüld a cukrot, a fehér lisztet és a sót!
7. Lassan egyél! Kb. húsz perc alatt jóllaksz, *akármilyen* keveset eszel.
8. Vizualizáld jó fizikai állapotodat naponta többször! Képzeld el magadat az ideális testsúllyal! Még jobb, ha elővészel egy fényképet, melyen éppen úgy néztél ki, és nézd meg legalább naponta háromszor!
9. Ahányszor csak enni kezdesz, képzeld el magad az ideális testsúllyal, és kérdezd meg magadtól: „Segít ez, hogy elérjem és megtartsam ideális testsúlyomat?" Ha a válasz nem, ne edd meg, amit akartál!

Dr. David Starr szerint a túltáplálkozás ciklusa a stresszből indul ki, majd a kényszeres evésen és/vagy iváson keresztül az elhízásig, az eltunyulásig, végül még több stresszhez juttatja el az embert. Ezzel magad alatt vágod a fát, és csupán a te döntésed, vágyad, elszántságod, elkötelezettséged juttathat ki az ördögi körből.

Mi magunk tesszük magunkat fitté. Táplálkozási szokásaink a szó szoros értelmében meghatározzák, mennyi ideig élünk, és mennyi életörömben lesz részünk.

A háj a túlsúly tünete, nem az oka.

Indulj ki a kívánt eredményből!

Ne feledd, célunk a tökéletesen jó közérzet, nem csupán annyi, hogy ne legyünk betegek. Michael Wickett, hivatásos szónok azt állítja: „Az eredményeket tedd meg tanítómestereddé!" A tettek, nem a szavak mondják meg, miben hiszünk igazán. Ha azt állítod, le akarsz fogyni, a tudatalattid csak a tetteidnek hisz, nem a szándékodnak. Fitten gondolkozol, kevesebbet eszel, többet mozogsz? Az eredményeid mutatják meg hited igazságát.

Erősítsd meg!

Az alábbiakban közlünk egy sor egészséggel kapcsolatos megerősítő állítást, melyekkel ösztönözheted magadat. Mondd őket gyakran — különösen edzés előtt, alatt és után!

1. Az egészségemért én vagyok felelős.
2. Napi szokásaim teremtik meg az egészségemet.
3. Kicsattanóan egészséges vagyok lelkileg és testileg egyaránt.
4. Teljesen jól vagyok, és így is maradok életem minden napján!
5. Tökéletesen élettel telinek érzem magam, és másokat is erre késztetek.

Alakíts ki támogatói rendszert!

A jó közérzet kialakítása nem megy egyik napról a másikra, és jelentős támogatást igényel. Ezért alapvetően fontos, hogy legyen támogatói rendszered. Keress fitt barátokat, akik biztosítanak, hogy készek, hajlandók és képesek megadni neked a maximális támogatást! Válassz vonzó környezetet az energiát igénylő tevékenységek gyakorlásához!

Amíg nincs a jó kondícióról szóló saját történeted, hallgasd meg másokét, és találj ki egyet magadnak is „belső hallásod" se-

gítségével. Gondolatban halld, hogy mások dicsérnek: „Remekül nézel ki! Felülmúlod régi önmagadat! Fiatalabbnak látszol, amióta lefogytál." Halld, hogy az orvosod azt mondja: „Ideális a testsúlya és a pulzusa is. Tökéletesen jó formában van. Mintha kicserélték volna — gratulálok!" Hónapokkal később, amikor majd valóban ezeket a dicséreteket hallod, nagyon boldog leszel. Csak te fogod tudni, hogy magad adtad a szájukba a szavakat.

A testmozgás — divat

Ha még mindig vannak kétségeid, gondolj arra, hogy a hatvanas években az amerikai lakosságnak kevesebb, mint 25 százaléka hódolt rendszeres testmozgásnak a becslések szerint. A kilencvenes években már 60 százalékuk vett részt valamilyen fitness-programban. Divatba jött a sport korra és nemre való tekintet nélkül. Az izzadásnak *kultusza* van. Így tehát soha jobbkor nem dönthettél volna úgy, hogy formába hozod magad. Még hosszú évekig remek társaságod lesz hozzá.

Természetes gyógymódok

Mindaz, amit idáig az egészséggel kapcsolatban elmondtunk, megelőző jellegű. Időnként azonban mégiscsak megbetegszünk, s olyankor szükségünk van valamilyen gyógymódra. Az 1970-es évek végéig az egyetlen lehetséges gyógymód a gyógyszeres kezelés volt. Elmentünk az orvoshoz, aki megkérdezte: „Mi a probléma?" Mi elmagyaráztuk, mire ő felírt valamilyen gyógyszert, injekciót vagy sebészeti beavatkozást javasolt. Ma vannak már alternatív gyógymódok is, például a természetgyógyászatban.

Szerte a világban több százezer ember született természetes gyógyító képességekkel és „gyógyító érintéssel". Ez az adottság fajtától, felekezettől, bőrszíntől és anyagi helyzettől egyaránt független. Nagy kár, hogy sokan, akik ilyen természetes „gyó-

gyító csatornákként" működhetnének, nem is tudják, sosem próbálták ki tehetségüket. Mindenkit arra buzdítunk, próbálja ki, van-e gyógyító képessége.

A nemrégiben elhunyt dr. Olga Worral az egyik legkitűnőbb természetgyógyász volt. Azt mondta: „Kutatásaim kimutatták, hogy mindenkinek van valamilyen gyógyító ereje, és az emberek 5 százaléka kimagasló képességekkel rendelkezik. Aki ebbe az 5 százalékba tartozik, arra született, hogy gyógyítsa önmagát és másokat."

Az igazi gyógyítók, amilyen a londoni E. G. „Ted" Fricker is, azt állítják: „Meg tudom gyógyítani a kétkedőket, a hitetleneket és azokat is, akiknek valamilyen betegségben való hosszú gyötrődés kioltotta a hitét. Nem kell, hogy másnak hite legyen. Nekem van annyi, hogy kettőnek is elég."

Mark élménye

„Egy találkozón vettem részt a kolumbiai Missouriban, és előző éjszaka annyira fájt a derekam, hogy nem tudtam aludni. Reggel hatkor segítséget kértem. Alig bírtam megmozdulni az ágyban, és minden mozdulat elviselhetetlen fájdalommal járt.

A program egyik szponzora jóvoltából azonnal fogadott egy ortopédsebész, aki elvégzett néhány vizsgálatot, megröntgenezett, majd azt mondta: »Az egyik csigolyája elmozdult. Súlyfürdővel azonnal kezelni kell, de ez valószínűleg nem segít. Tulajdonképpen minél hamarabb meg kellene operálni.«

Nem vagyok híve a sebészeti beavatkozásoknak, ezért felkerestem egy másik orvost is. Ő így vélekedett: »Az egyetlen dolog, amit tehetünk, hogy felírok magának kodeint, az csillapítja a fájdalmat.« Hat másik orvossal beszéltem, de nem jutottam jobb eredményre. Elrepültem Új-Mexikóba, hogy akupunktúrával kezeltessem magamat. Elmentem egy neurológushoz, egy ortopéd orvoshoz, három csontkovácshoz, mindenféle reumatológusokhoz, és a diagnózis mindenütt ugyanaz volt.

Végül elutaztam néhány napra nyaralni Hawaiira, a nyaralómba, és mivel hajlandó vagyok szinte bármivel kísérletezni, ami nem gyógyszer és nem műtét, a hawaii szomszédasszonyom összehozott egy hittel való gyógyítást alkalmazó mesterrel. Első találkozásunkkor, mely rövid ideig tartott, azt mondta, nézzem a naplementét, és közben engedjek el minden negatív szót, gondolatot és tettet, adjam át valamennyit a halványuló fénynek. (Ez hasonló a keresztények bűnbánatához.)

Megtettem. Másnap ismét eljött hozzám a mester, mélymasszázst adott. Szóba került India, és megkérdezte, ottlétemkor hallottam-e a Kundalini jógalégzésről, mely nagyon mély légzést jelent, és ezzel »összehangolja az egyént az univerzum energiájával«. Azt feleltem, igen.

A mester erre elvégeztetett velem egy Kundalini gyakorlatot. Mély meditációs állapotban zajlott. Segítségével irányított mély be- és kilégzést végeztem, egész testemen, a gerincoszlopomon és az elmozdult csigolyámon átáramoltatva a levegőt. A mester azt mondta: »Színeket fog látni, melyek hol felfénylenek, hol elhalványulnak.«

Az egész folyamat hat órán át tartott. A végére regenerálódtam, meggyógyultam. A későbbi röntgenfelvételek már nem mutattak csigolyaelmozdulást. Az orvosok nem akartak hinni a szemüknek. Azt mondták, egy porckorong sérv nem múlik el magától. Az orvostudomány csodájának kezeltek. Pedig nem történt csoda. Csak arról volt szó, hogy az ő igazságuk nem volt alkalmazható az én esetemre. Az orvosi modell sokkal inkább terápiás mint regenerációs elvek szerint működik. Én meg akartam gyógyulni, hittem a gyógyulásban, és meg is gyógyultam."

Jack élménye

„Egy kis tóban úsztam a barátaimmal Massachusetts nyugati részén. Amikor kijöttem a vízből, beleléptem egy törött üvegbe. Mély vágást ejtett a talpamon. Erősen vérzett. Messze par-

koltunk a tótól, odáig sokat kellett gyalogolni, ezért elhatároztam, hogy egy öngyógyító módszert alkalmazok, melyről egy oregoni természetgyógyász, dr. Jack Schwartz könyvében olvastam.

Egy törölközővel szorosan körbetekertem a lábamat, hogy elálljon a vérzés. Ezután behunytam a szememet, mélyen ellazultam és koncentráltam, amennyire az adott körülmények között lehetséges volt. Vizualizáltam egy háromdimenziós tükröt, amellyel szemben ülök. Addig nagyítottam gondolatban ezt a képet, míg kb. akkora nem lett, mint Abraham Lincoln szobra Washingtonban.

Ekkor elképzeltem, hogy odasétálok Jack Canfield »szobrához«, az oldalán találok egy ajtót, mely fölött a következő felirat áll: »Karbantartó helyiség«. Belépek, előveszek drótot, cementet, festéket és mindenféle szerszámokat. Odamegyek az elvágott lábhoz, körbedrótozom, bekenem cementtel és gipsszel, megvárom, amíg megszárad, majd lefestem, hogy ugyanúgy nézzen ki, mint Jack emberi szobrának többi része. Elteszem a szerszámokat, becsukom az ajtót, és visszaülök önmagamba. Végül visszazsugorítom a szobrot a normál méretre, elképzelem, hogy egyesülök vele, újra önmagammá válok gondolatban.

Az egész folyamat nagyjából tizenöt-húsz percig tartott. Amikor kinyitottam a szememet, és lenéztem a lábamra, már nem vérzett, és nem látszott a seb sem. Csak egy kis bőrlebeny lógott a vágás helyén. A mély vágás csodálatos módon összezárult. Háromnegyed mérföldet gyalogoltam az országútig. Kicsit sántítottam, de a seb nem nyílt szét. Másnap mezítláb röplabdáztam.

Volt velünk egy orvos is, aki mélyen megdöbbent. Azt mondta, normális esetben egy ilyen vágást öt öltéssel kell összevarrni, és napokig tart, mire begyógyul. Igazán döbbenetes, mire képes a testünk, ha megfelelően használjuk gyógyító szellemi és spirituális energiáinkat."

Nem ajánljuk, hogy bárki orvosi kezelés helyett alkalmazza a fenti technikákat. Erről az orvosoddal közösen kell döntenetek. De jó, ha tudod, hogy vannak alternatív gyógymódok a sebészi beavatkozáson, illetve a gyógyszeres terápián kívül. A legtöbb esetben pusztán annyi kell, hogy kitágítsd a tudatodat, hogy másként gondolkozz, és ettől másként érezd magad.

Tűzd ki célul a tökéletesen jó közérzetet!

Amint e fejezet elején már említettük, az egészség a tökéletesen jó közérzetnek csupán egyik összetevője, bár igen fontos. Az egészség teszi lehetővé, hogy egyensúlyba hozzuk életünket, energiát ad az anyagi jólét megteremtéséhez, ahhoz, hogy szeretetet adjunk és kapjunk, hogy szellemileg, társadalmilag és lelkileg fejlődjünk.

Végezetül álljon itt Patti Wilson igaz története, aki a kaliforniai Orange County szülötte. Pattinek fiatal korában orvosai azt mondták, hogy epilepsziás. Apja, Jim Wilson rendszeresen futott reggelente. Patti egy reggel rávillantotta fogszabályozós tinédzser mosolyát, és így szólt:

— Apu, *annyira* szeretnék én is futni veled minden nap! De félek, hogy rohamom lesz.

— Ha rohamod lesz, tudom, mit kell tennem. Úgy hogy gyerünk futni! — felelte az apja.

Ettől kezdve minden nap együtt futottak. Csodálatos közös élményben volt részük, és Pattinek egyszer sem volt rohama futás közben. Néhány hét elteltével Patti azt mondta az apjának: „Apa, *annyira* szeretném megdönteni a női hosszútávfutás világrekordját!"

Apja a *Guinnes rekordok* könyvéből megtudta, hogy a leghosszabb táv, amit nő valaha futott, nyolcvan mérföld volt. Patti hosszan gondolkozott. Azután a gimnázium első évében bejelentette: „Elfutok Orange Countyból San Franciscóba." (A távolság négyszáz mérföld!) Egy évvel később így szólt: „Elfutok Port-

landbe, Oregonba." (Ez több mint ezerötszáz mérföld!) Harmadikos korában azt mondta: „Elfutok St. Louisba." (Ez kb. kétezer mérföld.) Végzősként pedig közölte: „Elfutok a Fehér Házhoz." (Több mint háromezer mérföld!)

Tekintettel a betegségére, Pattinek hatalmas ambícióra és lelkesedésre volt szüksége. Ám ő egyszerűen „kényelmetlenségnek" kezelte az epilepsziáját. Nem azzal foglalkozott, mit veszített, hanem azzal, ami megmaradt számára.

San Franciscóba egy olyan pólóban futott, melyen az állt: „Szeretem az epilepsziásokat". Apja végig mellette futott. Anyja, aki ápolónő volt, lakókocsival követte őket arra az esetre, ha valami baj történne. A családi összetartás mintapéldáját szolgáltatták.

Másodikos korában Patti osztálytársait is magával ragadta az ő lelkesedése. Készítettek egy hatalmas plakátot ezzel a felirattal: „Fuss, Patti, fuss!" (Ez lett azután a jelszava, és a könyv címe is, melyet írt.) A második Marathonon, Portland felé azonban eltört az egyik lába. Az orvos azt mondta, abba kell hagynia a futást. „Sínbe kell tennem a lábadat, nehogy maradandó károsodást szenvedj" - érvelt.

„Doktor úr, maga nem ért engem. Ez nálam nem csak múló szeszély, hanem csodálatos megszállottság. Nem csak magamért teszem. Azért futok, hogy széttörjem sokak korlátait, akiknek a gondolkodását gúzsba köti kishitűségük. Nem lehet valahogyan megoldani, hogy tovább futhassak?"

Az orvos egyetlen lehetőséget látott. Ragtapasszal körbetekeri Patti bokáját, de tájékoztatta, hogy ez rendkívül fájdalmas lesz, és fel fog hólyagosodni. Patti azt mondta, csinálja.

Patti végigfutotta a távot Portlandig. Az utolsó mérföldön Oregon állam kormányzója is elkísérte. Talán vannak, akik emlékeznek az újságokban a szalagcímekre: „Patti Wilson, a kiváló futó tizenhetedik születésnapján fejezte be a Marathont az Epilepsziáért."

Mintegy négy hónap szinte szünet nélküli futás után Patti

eljutott Washingtonba, és kezet fogott az Egyesült Államok elnökével. Azt mondta neki: „Tudatni akartam az emberekkel, hogy az epilepsziások normális emberek, akik normális életet élnek."

Mark nemrégiben elmesélte ezt a történetet egyik szemináriumán. Utána egy nagydarab férfi könnyes szemmel odaállt elé, felé nyújtotta a kezét, és bemutatkozott: „Jim Wilson vagyok. Az én lányomról, Pattiról mesélt." Elmondta Marknak azt is, hogy Patti nemes erőfeszítései elegendő pénzt hoztak tizenkilenc több millió dolláros, epilepsziások számára létrehozott központ megnyitására szerte az országban.

Ha Patti Wilson nehéz helyzete ellenére ilyen sokat tudott tenni, képzeld csak el, mire leszel képes te a teljesen jó közérzet állapotában?

10

A lényeg, hogy kit ismersz meg

„Öt év múlva ugyanaz az ember leszel, aki ma vagy, csak az változik, kit ismersz, milyen könyveket olvasol, milyen kazettákat hallgatsz."

— CHARLES „TREMENDOUS" JONES

Az kell, hogy az emberek, akiket megismersz, lázba hozzanak, lelkesítsenek, fejlesszenek. Ezért kell arra törekedned, hogy egyre több és egyre többféle emberrel ismerkedj meg. Mindegyikük más-más szempontból csiszolja elmédet, másra ösztönöz, esetleg olyasmire, amire nem is számítasz.

Mark többek között Red Skeltonnal akart mindig is találkozni. Egyszer megpillantotta őt egy repülőtéren. Mivel Red igazi sztár volt, Mark félhetett volna megszólítani őt. Vagy az is előfordulhatott volna, hogy minden bátorságát összeszedve motyog valamit, és kér egy autogramot, majd továbbáll. De Mark már régen szentül elhatározta, hogy megismerkedik Red Skeltonnal. Felírta a nevét egy listára. Ezért elméjében *tudta,* hogy előbb vagy utóbb beszél vele, és tanul tőle. Ennél fogva nem is okozott neki problémát, hogy odamenjen hozzá, és bemutatkozzon.

— Mr. Skelton, ön nem ismer engem, de én nagy rajongója vagyok — szólította meg.

— Az jó. Nincs magánál egy ventilátor? Olyan meleg van itt — felelte Red.

Mark eleinte megütődött Red humorán, majd belement a játékba:

— Mr. Skelton, igaz, hogy önnek fényképező memóriája van?

— Igen, alulfejlett. — felelte Red.

Alig néhány perc múlva már együtt nevetgéltek, tréfálkoztak, mint a régi ismerősök. Mark másfél órát beszélgetett vele. Sok mindenről szó esett, többek között a tévéműsorokról is. Mark elmondta, hogy felkérték egy több részes műsor elkészítésére.

Red nagyszerűnek találta a dolgot, egyszersmind figyelmeztette Markot, hogy ragaszkodjon a közvetítési joghoz, ha szerződéskötésre kerül a sor. Talán eleinte úgy tűnik, nem sok haszna van, de meglehet, hogy később jelentős értéket fog képviselni.

Mark elkészítette a műsort, és amikor aláírta a szerződést, ragaszkodott a közvetítés jogához. Nem sokkal ezután a PBS elveszítette az összes pénzt, amelyet a műsorra szánt, mert Ronald Reagan megvont tőlük 160 millió dollár támogatást. Mivel Marké volt a közvetítési jog, negyedmillió dollár ütötte a markát — ingyen!

Mark jelenleg rendkívül értékes promóciós anyagként használja a filmet.

Tehát Mark nem volt igazán előrelátó, de Red Skeltonnal való találkozásának és Skelton tapasztalatának köszönhetően jól járt. Jelentős haszonra tett szert áltata a későbbiekben.

Írd le!

Elgondolkozhatsz azon, hogy találkozni akarsz valakivel, de egészen más a hatás, ha le is írod. Azt tapasztaltuk, hogy ha leírod, elkötelezed magad. Ezáltal közlöd tudatos elméddel, mit

akarsz tenni, és utasítod tudatalattidat, hogy találja meg a módját. (Tudatalattid további serkentésére leírhatsz tíz kérdést, melyeket fel szeretnél tenni az illetőnek, akivel találkozni akarsz.)

Sokféle embert akarj megismerni!

Rengeteget nyerünk azáltal, hogy olyanokat ismerünk meg, akik egészen más életet élnek, mint mi. Számunkra ez akkor vált világossá, amikor megismertük John Goddardot, a valódi „Indiana Jones"-ot.

John egyike a világ nagy felfedezőinek és kalandorainak. Tizenöt éves korában összeállított egy 127 célból álló „életlistát", melyben szerepelt többek között, hogy bejárja a Nílus, az Amazonas és a Kongó folyó vidékét, megmássza a Mount Everestet és a Kilimandzsárót, lovagolni fog elefánton, struccon, vadlovon, valamint beutazza azokat a helyeket, ahol Marco Polo járt. Felvette céljai sorába azt is, hogy elolvassa a Bibliát, Shakespeare, Platón és Arisztotelész összes műveit és egy enciklopédiát teljes egészében. Célul tűzte ki továbbá, hogy könyvet ír és bejárja a világ összes országát.

Hatvannyolc éves korára John 114-et teljesített céljai közül, és lelkesen igyekszik megvalósítani a többit is, mindazt, amit tizenöt évesen leírt. (Természetesen, folyamatosan bővül a lista az évek során.) Érdekes, hogy tizenöt éves kori listájának 125. tétele a Holdra tett utazás volt. A technikai fejlődés neki dolgozik, így lehet, hogy még ezt a célt is sikerül elérnie.

John sokkal jobban vonzódik a kalandokhoz, mint mi. Mi kicsit félünk ismeretlen területekre merészkedni. Sosem tennénk egyedül. John nemrégiben elhívta Markot egy nyolc mérföldes túrára a Santa Anita Canyonba, ahol szinte még ember nem járt. Mark annak köszönhette a meghívást, hogy kiterjesztette társadalmi kapcsolatait, és nagy hírnévnek örvendő személyekkel is ismeretségeket kötött, amilyen John is. Marknak álmaiban sem

jutott eszébe, hogy egyedül részt vegyen egy ilyen túrán, de John hívásának eleget tett.

Tizennyolc kalandra éhes ember gyűlt össze John otthonában, Los Angeles külvárosában. John lakásának gyors és rendkívül tanulságos megtekintése után (a lakás olyan, mint egy múzeum: tele van egyedi relikviákkal, műtárgyakkal) útnak indultak.

A társaság tagjai összeismerkedtek, és rájöttek, hogy egyetlen közös vonásuk van: mindannyian John barátai. Mindenki izgalmas, lelkesítő személyiségnek bizonyult, így mindannyian tizenhét új kapcsolattal gazdagodhattak, mely csiszolja szellemi arculatukat, és ösztönzően hat.

A túra eleje nem volt különösebben megerőltető. John korábbi élményeivel szórakoztatta a többieket, a gyerekkoráról is mesélt. Ebéd után egy hegyi forrásnál kijelentette: „Választhatunk, hogy ezen az oldalon mászunk fel a hegyre, vagy a másikon."

Mark felnézett, és látta, hogy mindkét oldal igencsak meredek. Azt hitte, John tréfál, ezért azt mondta barátjának, Marynek: „Te jó úszó vagy. Akár fel is úszhatsz a vízesésen." Mindenki nevetett. Azután elindultak a hegyen függőlegesen felfelé — mindenféle tartókötél nélkül.

John egyszerűen kiadta az utasítást: „Csak kövessetek engem! Oda lépjetek, ahová én!" Loren, egy ötvenkét éves kaszkadőr, aki harminchárom évig dolgozott baleset nélkül, követte a csoportot, hogy biztosítsa őket.

Gyakorlatilag függőlegesen másztak fölfelé a meredek hegyoldalon. Mark szíve hevesen vert, és arra gondolt, hogy ha tudta volna, mire vállalkozik, sosem vett volna részt ezen a túrán. Ha azonban nem ismerte volna John Goddardot, el sem hívták volna.

Az utolsó métereken Markot ketten húzták fel egy szakadék fölött. Úgy érezte, újjászületett, felélénkült, elkapta a lelkesedés. Sikerült.

Kiderült, hogy csupán egy pihenőhelyre érkeztek, és tovább

kell menniük. John mindenkit arra kért, gondolják végig, mi volt a legizgalmasabb élményük, a legnagyobb kaland az életükben, és a következő pihenőhelyen meséljék el. Mary kijelentette: „Ez az igazi túra!"

Sűrű bozóton hatoltak át, egy helyen olyan dúsan burjánzott az aljnövényzet, hogy négykézlábra kellett ereszkedniük.

„Nehéz helyhez érünk" — mondta időnként John, amikor egy újabb sziklát kellett megmászniuk, vagy csörgőkígyók közé keveredtek. (Egy helyütt megfogtak egy másfél méter hosszú kígyót, mely egy bokorból bukkant elő Mark orra előtt.)

Látták egy prérifarkas, egy fekete medve és egy szarvas friss nyomait. Fenséges, kétszáz éves fenyőfák alatt haladtak el. A következő pihenőhelyen John azt mondta, hunyják be a szemüket, és hallgassák három percig a vadon hangjait, majd meséljék el, mire összpontosítottak, mit figyeltek meg. Ő maga döbbenetes módon hat különböző rovar és madár hangjait különböztette meg.

A túra végén Mark úgy érezte, életre szóló élményben volt része. John mindjárt előállt a következő meghívással. Ezúttal a Yellowstone parkba invitálta őket egy kutyaszántúrára a jövő télre.

Mark szegényebb lenne, ha nem vett volna részt a Santa Anita Canyonbeli kiránduláson. Ha nem bővítette volna ki baráti körét, nem ismerte volna meg John Goddardot, és nem lett volna, aki elhívja.

Az élmény óta John mindkettőnket arra ösztönöz, hogy nagyobb és merészebb célokat tűzzünk magunk elé.

Találkozás az ideálunkkal

Nem kell kihúzni listánkról a „valószínűtlen" személyeket, akikkel találkozni szeretnénk. Az egész világ nyitva áll előttünk. *Bárkivel* megismerkedhetünk, akivel igazán akarunk. Mind-

azonáltal kicsi az esély rá, hogy összefussunk egy ilyen személylyel, ha nem vesszük fel a nevét a listánkra.

Mark tíz évvel ezelőtt felírta magának, hogy találkozni akar Billy Grahammel. Ő nem az az ember, akivel az ember véletlenül összefut, vagy felhívhatja, és azt mondja neki: „Billy, ha a városban jár, ebédeljünk együtt!" Végül is a *The Saturday Evening Post* tanúsága szerint a világ legismertebb vándor hitszónoka. Egyszer egymillió emberhez beszélt élőben, Koreában. Már a hetvenes éveit tapossa, mégis aktívan képviseli „apja ügyét", milliókhoz szól a nemzeti tévéműsorokban főműsoridőben, minden évben új könyve jelenik meg, és minneapolisi gyülekezetének számos tevékenységében részt vesz.

Vésd eszedbe: Akivel kész vagy találkozni, ugyancsak kész veled találkozni.

Hogyan lehet találkozni dr. Grahammel? Mark tudat alatti belső „tudójára" bízta a dolgot, és egyszerűen leírta, hogy találkozni akar Billy Grahammel.

Néhány éven belül találkozott vele — különös és gyümölcsöző módon. Pedig mindenki azt mondta, lehetetlen.

Kaliforniában történt, a Newport Beach-i John Wayne repülőtéren, Mark otthonától nem messze. Mark a feleségével, Pattyvel volt, és egy előadásra tartottak éppen. A repülőtérre érve megtudták, hogy azt másfél órára lezárták. Az indokról nem értesültek.

Úgy döntöttek, egy órára beülnek a Delaney's vendéglőbe, mely közel volt, és remek volt a konyhája. Egyszer csak belépett az étterembe Carol Brown, aki a repülőtéren teljesített szolgálatot. Odahívták az asztalukhoz, és megkérdezték tőle, miért zárták le a repülőteret.

Carol elmondta, hogy Billy Grahamet várják, akit életveszélyesen megfenyegettek. A biztonsági erők teljes készültségben vannak, és átmenetileg máshová irányítják a forgalmat.

Mark azonnal feltette a kérdést: „Carol, találkozhatunk vele?" Carol a fejét rázta, de megígérte: „Bemutatlak titeket a biztonságiak vezetőjének."

Nem sokkal később Carol elkísérte őket a biztonsági területre, ahol mintegy húsz marcona fegyveres biztonsági őr tartózkodott. Mind idegesnek látszottak, különösen a vezetőjük, aki felelős volt dr. Graham megvédéséért. Ő kerek-perec elutasította Mark kérését.

Mark azonban nem hagyta, hogy a politika akadályt emeljen a sors útjába.

Az épület belsejéből figyelte, amint dr. Graham kiszáll a gépből, mellyel érkezett. Magas volt, napbarnított, elegáns és előkelő tartású, de a többi utas láthatóan nem vette észre, milyen híres személyiség volt az utastársuk (talán azért, mert dr. Graham sötét napszemüveget és szürke sapkát viselt).

A biztonságiak körülvették, és egy szokványos repülőtéri járművekből álló konvojhoz kísérték. Különös módon ekkor a biztonságiak többsége magára hagyta, vélhetően azért, mert visszamentek a csomagjaiért. Mark megragadta a kínálkozó alkalmat.

Könnyed léptekkel, arcán szívélyes mosollyal haladt dr. Graham felé, és kinyújtott kezét felé tartotta. Dr. Graham személyes karizmája, vonzereje, kisugárzása azonnal nyilvánvaló volt.

Beszélgetni kezdtek, és Mark feltette azokat a kérdéseket, melyeket évekkel korábban fogalmazott meg magának, és minden alkalommal újragondolt, ahányszor csak elolvasta dr. Graham nevét a listáján. Dr. Graham kedélyesen válaszolgatott, és maga is számos dolgot kérdezett Marktól. Hosszan beszélgettek, mielőtt dr. Graham továbbutazott.

A történet lényege, hogy Mark sosem mert volna odamenni dr. Grahamhez, vagy ha igen, nem tudta volna, mit mondjon neki, ha csaknem egy évtizeddel korábban fel nem írta volna a nevét a megismerni kívánt személyek listájára.

A „kiszemelt" személyek listája

Minket annyira fellelkesített a gondolat, hogy írásban felsoroljuk, kikkel akarunk megismerkedni, hogy szakmák szerint csoportosítottuk a listánkon szereplő embereket. Ahányszor találkozunk valamelyikükkel, az illető neve mellé odabiggyesztjük: „Győzelem!" A listából kiderül, hogy még nem találkoztunk mindenkivel. Íme néhány név közös listánkról:

Szerzők

1. Og Mandino *Győzelem!*
2. Michael LeBoeuf *Győzelem!*
3. Jerry Gillies *Győzelem!*
4. Don Dible *Győzelem!*
5. Ram Dass *Győzelem!*
6. Dr. Elisabeth Kübler-Ross *Győzelem!*
7. Howard Fast
8. Sidney Sheldon
9. Robert Fulghum *Győzelem!*
10. James Michener
11. Dr. Wayne Dyer *Győzelem!*
12. Dr. Denis Waitley *Győzelem!*
13. Dan Kennedy *Győzelem!*
14. Dr. William Parker *Győzelem!*
15. Dr. Jean Houston *Győzelem!*
16. Judith Krantz
17. Shakti Gawain *Győzelem!*
18. Richard Bach
19. Ken Keyes *Győzelem!*
20. Harvey Diamond *Győzelem!*

Szónokok

1. Cavett Robert *Győzelem!*
2. Zig Ziglar *Győzelem!*
3. Mike Vance
4. Dr. Peter Drucker
5. Jim Rohn *Győzelem!*
6. Dr. Norman Vincent Peale *Győzelem!*
7. John Goddard *Győzelem!*
8. Chip Collins *Győzelem!*
9. Dr. Gunther Klaus
10. Ira Hayes *Győzelem!*
11. Dr. Robert Schuller *Győzelem!*
12. Danielle Kennedy *Győzelem!*
13. Somers White *Győzelem!*
14. Art Buchwald
15. Erma Bombeck
16. Patrícia Fripp *Győzelem!*
17. Jesse Jackson *Győzelem!*
18. Bill Gore *Győzelem!*
19. Earl Nightingale *Győzelem!*
20. Dr. Leo Buscaglia *Győzelem!*

Üzletemberek

1. Wally „Famous" Amos *Győzelem!*
2. Peter Uerberroth *Győzelem!*
3. Peter Thomas *Győzelem!*
4. Donald Trump
5. Peter Daniels *Győzelem!*
6. W. Clement Stone *Győzelem!*
7. Joe Gandolfo *Győzelem!*
8. Lee Iacocca
9. Richard DeVos

10. Mary Kay Ash *Győzelem!*
11. Del Smith *Győzelem!*
12. T. Boone Pickens
13. Venita Van Kaspel
14. Sam Curtis *Győzelem!*
15. Byron Booth *Győzelem!*
16. David Rockefeller
17. Stephen Jobs
18. Markita Andrews *Győzelem!*
19. Ginny Sayer
20. Dr. Berny Jensen

Médiasztárok és politikusok

1. Delia Reese *Győzelem!*
2. Dr. David Viscott *Győzelem!*
3. Johnny Carson
4. Bob Hope *Győzelem!*
5. David Pomeranz *Győzelem!*
6. Robert Redford
7. Red Skelton *Győzelem!*
8. Oprah Winfrey *Győzelem!*
9. Art Linkletter *Győzelem!*
10. Garth Brooks
11. Pierce Brosnan *Győzelem!*
12. Sidney Poitier *Győzelem!*
13. Raquel Welch *Győzelem!*
14. Bill Cosby *Győzelem!*
15. Dr. Henry Kissinger
16. Dick Gregory *Győzelem!*
17. Jane Fonda
18. Phil Donahue
19. Larry King
20. Steven Spielberg

A lista elkezdése

Írd fel a számokat 1-től 100-ig egy üres lapra! Írj le bármilyen nevet, ami eszedbe jut. Lehet, hogy tévé- vagy filmsztárok, zenészek nevei ugranak be. Használhatsz a helyi vagy nemzeti politikusok neveit tartalmazó nyilvántartást. Később, kedvenc újságjaid és könyveid lapozgatása során más nevek is felmerülnek majd — olyan emberek nevei, akikkel személyes törekvéseid, érdeklődési területed kapcsán szeretnél megismerkedni.

Tartsd észben: a cél az, hogy gazdagítson, felvillanyozzon, színt vigyen az életedbe, amit a listádon szereplő emberektől megtudsz. Megismered a céljaikat, értékeiket, hitüket, kétségeiket, félelmeiket, és ezáltal addig feltáratlan lehetőségekre nyílik rálátásod önmagadban. Képzeletedben új ösvények tárulnak fel, és gondolkodásodat újfajta izgalom tölti fel. Azt fogod mondani magadnak: „Ha ők meg tudták csinálni, én is tudom!"

Találkozás a listádon szereplő emberekkel

A vonzás törvényének értelmében, amivel elég sokáig és elég behatóan foglalkozol gondolatban, azt megtapasztalod. Ha az a cél vezérel, hogy találkozz valakivel, megkapod a lehetőséget a találkozásra. A törvény összehoz benneteket; hogy mit kezdesz a lehetőséggel, az már rajtad múlik.

11

Erősítsd meg elmédet!

Veszélyesebb értéktelen tévéműsorokkal és újságcikkekkel tömni az agyunkat, mint értéktelen étellel tömni a hasunkat.

Mindannyiunknak 18 milliárd agysejt áll a rendelkezésére, de vajon mennyit használunk belőlük? A tudósok szerint szellemi képességeinknek mindössze 10 százalékát használjuk ki. Gondoljuk csak el, mi mindenre lennénk képesek, ha csupán egy kis részét munkába állítanánk a maradék 90 százaléknak.

„Talán agyam jelentős része kihasználatlanul hever, de hogyan férhetek hozzá ehhez a részhez? Hogyan foghatnám munkára?" — merülhet fel a kérdés.

Ez a fejezet erről fog szólni. Megvilágítjuk, hogyan dolgoztathatjuk meg agyunkat bármilyen célunk elérése érdekében.

Legyen életcélod!

Már volt szó róla, milyen fontos, hogy legyen egy életfeladatunk, életcélunk. Szóljunk erről egy kicsit bővebben! Az életcél olyan, mint a Sarkcsillag; mutatja az utat, rávezet a megfelelő útra, és rajta is tart. Elménknek szüksége van rá, hogy legyen célunk, különben csak sodródunk, kevés dolgot tudunk megvalósítani. Cél nélkül teljesítményeink tartalmatlannak, jövőnk bizonytalannak, jelenünk kaotikusnak tűnik. Ha megvan a cél, akkor egyszeriben minden a helyére kerül. Megvetettük életfontosságú döntéseink alapját. Ezért életcélunk meghatározása az első szellemi feladat.

A következő módszerrel megtalálhatjuk életünk célját. Vern Black, a *Love Me, Love Myself* (Szeress engem, szeresd magamat) című könyv szerzőjétől származik.

Egészítsd ki az alábbi mondatot: „Célom az életben, hogy az embereket/embereknek."

Bob a következő javaslatokat adja a kiegészítésre:

segítsem	inspiráljam
biztassam	bevonjam
támogassam	kiterjesszem
szolgáljam	képessé tegyem
ösztönözzem	felszabadítsam
érvényesítsem	vezessem
elismerjem	erőt adjak
felfedezzem	felkészítsem
pártoljam	serkentsem
megszervezzem	finomítsam
erősítsem	befolyásoljam
ösztökéljem	felemeljem

A mondat kiegészítése után immár elég jó általános elképzelésünk van róla, mi is az életcélunk. A továbbiakban csiszoljuk a képet. Ebben segít a következő táblázat.

	Írd le, mit szeretnél tenni másokért!	**Írd le, milyen típusú embereket akarsz szolgálni!**	**Írd le, milyen célt szeretnél közösen megvalósítani az illetővel!**
Életcélom, hogy			

Kitöltjük a táblázatot úgy, hogy az első mondatot használjuk kiindulópontként, arra építkezünk. Íme néhány példa:

Életcélom, hogy	segítsek	minden embert	az önmegvalósításban

Életcélom, hogy	fejlesszem	a gyerekek	boldogságra való képességét
Mark Victor Hansen életcélja, hogy	megvilágosítson, szórakoztason, tájékoztasson, tanítson, erőt adjon, felüdítsen	minél több embert, hogy merjenek nyertesekké válni.	

Jack Canfield életcélja, hogy	inspiráljon, erőt adjon	az embereknek, hogy megvalósítsák legmagasabb ideáljukat szeretetben és örömben	

Mi a Te életcélod? Töltsd ki a táblázatot, és derítsd ki!

Egy módszer szellemi erőnk megnövelésére

Ha már ismerjük életcélunkat, minden területen továbbléphetünk — de különösen szellemiekben. Az elménk irányít min-

ket, ezért a szellemiség a legkritikusabb terület céljaink elérése szempontjából. Az alábbiakban hat lépést tanácsolunk ehhez.

1. LÉPÉS

Olvass helyesen!

Will Rogers azt mondta: „Csak azt tudom, amit az újságokban olvasok." Gondolj csak bele, milyen szomorú ez! Az újságok nagyrészt rossz híreket közölnek. Mikor olvastál utoljára valami felemelőt, lelkesítőt, szépet az újságokban? Az ilyesmi egyszerűen hiányzik belőlük. A lapszerkesztők és tudósítók csak a rossz hírt tekintik hírnek.

Ezért nagyon lényeges, hogy mást is olvass. (Ha mindenképpen újságokat akarsz olvasni, legalább ne közvetlenül lefekvés előtt tedd, amikor egész éjszakára nyomasztó gondolatokkal telik meg tőlük az elméd.) Olvass könyveket, jó könyveket! Akinek van életcélja, olyan könyveket igyekszik olvasni, melyek hozzájárulnak céljai megvalósításához. Mindannyian ösztönösen tudjuk, milyen sokat adnak az olvasmányok.

Aki tud olvasni, de nem olvas, semmivel sem jobb, mint aki nem tud olvasni.

Jim Rohn, motivációs szónok, aki üzleti témában tart előadásokat, azt ajánlja, hogy a sikeresség érdekében rendszeresen olvassunk el hetente két könyvet. Ez egy év alatt átlagosan száz könyv. Hozzáteszi: „Aki az utóbbi tíz évben követte ezt a gyakorlatot, ezer könyv előnyre tett szert. Aki nem, az ezer könyv hátrányban van."

2. LÉPÉS

Alkoss szellemi társulásokat!

Ez a lépés két elemből tevődik össze. Az első, hogy nem csak könyveket kell olvasni, hanem *embereket* is. Ha megtanulunk olvasni az emberekben, félig már nyert ügyünk van. Minél jobban megfigyeljük az embereket tudatosan, annál előbb veszünk észre szokásmintákat, melyek alapján meghatározható az adott személyek későbbi viselkedése. Akármilyen szakmában dolgozunk, mindenképpen emberekkel foglalkozunk.

A második elem, hogy miután olvasunk az emberekben, *közösséget alkotunk* azokkal, akiket úgy ítélünk meg, hogy empatikusak és rokonszenveznek velünk. Ezt nevezzük *szellemi közösségnek.* Azt jelenti, hogy rendszeres időközönként találkozunk egy személlyel, vagy még jobb, ha egy csoporttal, mely egyszerre támogat és ötleteket ad. Provokáljuk egymás gondolatait. Serkentjük egymás szellemi képességeit. Ennek hatására a csoport minden tagja fejlődik szellemileg.

Ha van ilyen csoportélményünk, és kölcsönhatásban állunk másokkal, szellemi energiánk és erőnk sokszorosára nő. Egyszeriben legyőzhetetlenné válunk, mert támogatnak.

Mark New Yorkban hozta létre első szellemi közösségét huszonhat éves korában, miután csődbe ment. A biztosítási ügynökével, a Chase Manhattan Bank igazgatójával, egy ingatlanbefektetővel, egy ötszáz hívet számláló gyülekezet lelkészével, egy jógival és egy orvosi segédeszközöket forgalmazó cég ügynökével alakították. Csütörtökönként találkoztak reggel fél nyolckor, hogy felkészüljenek a következő hétre. Elolvasták a *Gondolkozz és gazdagodj!* elveit. Megéljenezték egymást. Tanácsokat, üzleti ötleteket adtak, és segítettek egymásnak.

Megtaníthatod elmédet arra, hogy az önbizalmat, a sikert és a jólétet vonzza.

Amikor látták őket egy-egy ilyen találkozás után, többen odamentek hozzájuk, és vállon ragadták őket, mondván: „Csatlakozhatok én is? Nem tudom, mit csinálnak, de biztosan jól érzik magukat tőle."

Ne félj másokkal osztozni!

Néhányan abban a tévhitben élnek, hogy ha megosztják szellemi energiánkat másokkal, azzal mások nyernek, ők pedig veszítenek. Ez korántsem igaz.

Helen Keller azt mondta: „Ha sötétben vagy, gyújtsd meg a gyertyádat az enyémről! Fényt ad neked, és ettől az enyém nem alszik ki." Helen Kromer verse még egyértelműbben fejezi ki ezt a gondolatot:

„Egy éber elme még egyet felébreszt.
A második aztán újabbat éleszt.
Három éber elme egész várost felver.
Felforgat ott mindent az a három ember.
Ha sokan vannak ébren, olyan zajt csapnak,
Hogy felzavarnak mindannyiunkat."

3. LÉPÉS

Legyen mentorod!

Tanulj egy mentortól! Ha növelni akarod elméd képességeit, válaszd a legjobb tanárokat! Figyelj rájuk, és kövesd útmutatásaikat!

Ezt nem győzzük hangsúlyozni. Mark mentora Bucky Fuller volt, és Mark kimondhatatlanul sokat tanult tőle az életről. Ha Fuller nem lett volna ennyire nagy egyéniség, Mark kevesebbet tanult volna tőle. Fuller reneszánsz ember volt, Leonardo da Vinci-típus, fantasztikus zseni és nagy gondolkodó.

Hogyan találjunk nagy formátumú tanárokat? Az egyik lehetőség, hogy összeismerkedünk azokkal a rendkívül sikeres emberekkel, azokkal a szupersztárokkal, akiket példaképeinknek tekintünk. Megkérdezhetjük őket, kik voltak az ő tanáraik. Biztosan elmondják nekünk, és gyakran beszámolnak róla, milyen óriási hatást tettek ezek az emberek az életükre.

Többféle nagyszerű lehetőség kínálkozik, hogy jó mentort találjunk magunknak. Ha nem tudsz közvetlenül kapcsolatba lépni az illetővel, van más mód is. Dr. Robert Schuller például „Lehetőségekben Gondolkodó" ebédeket kínál. Számos szervezet tart motivációs szemináriumokat. Akárhol laksz, mindenütt találsz néhányat. Azt ajánljuk, legalább havonta egyszer vegyél részt egyen.

A nagy mentorok állandóan az országot járják, és beszélgetnek az emberekkel. Amikor a környékeden tartanak előadást, intézd úgy, hogy meghallgasd őket. íme egy kivonatos lista azokról, akiknek az előadásait ajánljuk:

Sheila Murray Bethel
John Bradshaw
Dr. Leo Buscaglia
Dr. Deepak Chopra
Dr. Barbara De Angelis
Dr. Wayne Dyer
Jerry Gillies
John Goddard
Dr. Louise Hay
Dr. Chris Hegarty
Og Mandino
Dan McBride
Terry McBride
Harvey McKay
Bob Proctor
Mark Rhode

Naomi Rhode
Tony Robbins
Cavett Robert
Jim Rohn
Dr. Robert Schuller
Marshall Thurber
Brian Tracy
Dr. Denis Waitley
Joel Weldon
Zig Ziglar

Ezen előadók mindegyike más-más témában ad elő: motiváció, üzleti siker, szeretet, stb. De akármiről is beszélnek, van egy közös vonásuk: a képességük, hogy felemeljenek, lelkesítsenek, kihozzák belőled a nagyszerűséget.

Azt javasoljuk, legalább havonta hallgass meg egy-egy ilyen előadót. Miután meghallgattál tizenkét ilyen kiváló előadótól tizenkét különböző előadást, úgy fogod érezni, hogy egy vagy akár több igazán megfogott, és rávilágított a benned rejlő valódi lehetőségekre. Amint megpillantod ezt a lehetőséget, elkerülhetetlenül törekedni fogsz a kiaknázására, és ugyancsak elkerülhetetlenül felfedezed, hogy a jólét felkínálja magát neked.

Tedd két ujjadat a mellkasodra, és mondd hangosan: „Kitolom korlátaimat. Rá fogok jönni, milyen képességeim vannak valójában."

Természetesen nem mindig, még csak nem is gyakran tudsz előadásokat hallgatni élőben. Ezért azt javasoljuk, vedd meg a fenti előadók hangkazettáit, és hallgasd azokat! Légy „kazettafüggő" pozitív értelemben! A kazetták megváltoztatják az életedet. A miénket is megváltoztatták!

4. LÉPÉS

Hallgass ösztönző és útmutatást nyújtó kazettákat!

Minden élő embernek — a halláskárosultak kivételével — előnyére válik, ha kazettákat hallgat. Ha a kazettahallgatás szokásunkká és hobbinkká válik, ki tud rángatni a rossz lelkiállapotokból. Tudjuk, hogy így van, mert személyesen tapasztaltuk.

Mark a csődbemenetele után olyan rossz kedélyállapotban volt, hogy rosszabban már nem is lehetett. Akár az is előfordulhatott volna vele, hogy sosem vergődik ki belőle, ha nincsenek a kazetták.

Nem sokkal korábban kapott egy hanganyagot Cavett Roberttől, az amerikai előadók egyik legkiválóbbikától. Nem hallgatta meg azonnal, mert nem ismerte fel, micsoda értéket hordoz számára. Nem jött rá, hogy megváltozhat tőle az élete, jó fordulatot vehet. Amikor azonban csődbe ment, a támogatás minden morzsájára szüksége volt, ezért hallgatta meg mégis a kazettát. „Te okoztad, vagy Te vagy az okozat?" — ez volt a címe. Mark sokszor végighallgatta, mire szinte szóról szóra emlékezett rá. Aztán más kazettákat is beszerzett. Ezek rántották ki a depresszióból. A szó szoros értelmében megmentették az életét.

Jacknek is hasonló élményben volt része, amikor Mark Victor Hansen hanganyagát hallgatta meg „Hogyan szárnyald túl önmagadat?" címmel. Legalább ötvenszer hallotta. Az anyagi sikerről, a tudatosságról és a csúcsteljesítményről szóló gondolatok kitörölhetetlenül bevésődtek tudatalattijába. A következő három év során megháromszorozta jövedelmét.

Mélyen megértjük, mire gondolt Earl Nightingale, amikor azt mondta: A kazettahallgatás a technika legnagyobb csodája a nyomtatás óta. Hiszen csaknem az emberiség 100 százaléka, hat milliárd ember hallgathatja a kazettákat saját nyelvén — a halláskárosultak kivételével.

A kazettahallgatás gyorsan megy

Egy kazettát meghallgatni nem tart sokáig. Ha naponta csupán harminc percet fordítunk kazettahallgatásra, az negyvennégy munkahét alatt egy teljes hónapot tesz ki. Megtehetjük útközben, a munkahelyünkre menet, illetve onnan jövet. Cavett Robert szavaival élve: „Tanulj, amíg vezetsz! Legyen guruló osztálytermed!" Egy másik lehetőség, hogy izmaid erősítésével együtt erősíted az elmédet is. Hallgass remek hanganyagokat az edzőteremben vagy futás közben!

A lényeg az ismétlés. Dr. Maxwell Maltz szerint egy üzenetet huszonegy napig kell mindennap meghallgatni, mire magunkévá tesszük. Amikor Mark nemrégiben új autót vásárolt, felfedezte például, hogy a tervezők a napfénytetőt nyitó gombot nem a kocsi mennyezetén helyezték el, ahol a régi kocsijában volt, hanem a műszerfalon. Tudatalattija mintegy huszonegy napig arra késztette őt, hogy fent keresse a nyitógombot.

Jack a közelmúltban új lakásba költözött, és már félúton járt régi otthona felé, amikor eszébe ötlött, hogy rossz irányba halad. Ez több napig megesett vele.

Észrevetted már, hogy körülbelül január 21-étől kezdve írod a helyes évszámot a csekkjeidre, vagy más iratokra? Nagyjából ennyi időbe — 21 napba — telik, mire az ember megváltoztat egy szellemi szokást.

Végül majd saját felvételeidet akarod hallgatni. Elmondhatod magadnak mindazt, amit hallani szeretnél, és számos alkalommal lejátszhatod. A mi egyik pozitív üzeneteket tartalmazó kazettánkon egyik kollégánk játssza a háttérzenét. Azt állítja, fantasztikus eredményeket ért el.

Hallgass kazettákat családod körében!

Talán a leggyakrabban ezt a kérdést teszik fel nekünk a tanfolyamainkon: „Mit tegyek negatív beállítottságú fiammal, lányommal, feleségemmel vagy férjemmel?" A válasz: Hallgattass

velük pozitív gondolkodásra ösztönző kazettákat, amikor együtt ültök a kocsiban! Ralph Ford, a State Farm biztosító társaság ügynöke Missouriban évekkel ezelőtt hallotta Markot először beszélni. Ezután megvette a kazettáit, és rendszeresen hallgatta őket a családjával a kocsiban. A családtagok eleinte ellenérzéseket tápláltak, de idővel hozzászoktak a kazettahallgatáshoz. Ennek hatására Ralph felesége jelentősen növelte önbecsülését, és leadott hat hónap alatt tizenöt kilót. Nyolcadikos fiának tüdőasztmája volt, és nagyon rosszul tanult; a kazetták megváltoztatták önmagáról alkotott mentális képét.

A fiú megkérdezte az edzőjétől: „Ha jók lesznek a tanulmányi eredményeim, csinálhatom azt, hogy egy negyedet kosárlabdázom, egy negyedet pihenek, azután megint játszom egy negyedet?" Az edző beleegyezett, és így is lett.

Ralph lánya, Jill tizenegy éves volt és 160 cm magas. Táncórákra járt, és a Broadwayen akart táncolni. A tánctanára azt mondta: „Túl magas, túl esetlen és nem elég összerendezett a mozgása." A kazetták arra bíztatták: „Ne figyelj oda a negatív, önromboló mondatokra, akárhonnan származnak is!"

Jill ma gyönyörű, elegáns táncos és modell.

Ralph maga megkétszerezte a jövedelmét, amióta kazettákat hallgat.

A kazetták a Te életedet is megváltoztathatják.
Az alábbiak a legjobbak közül valók:

Mark Victor Hansen: *Visualizing Is Realizing*
(A vizualizálás — felismerés).
Beszerezhető: M. V. Hansen & Associates, Inc.
P.O. Boksz 7665, Newport Beach, CA 92659
Tel.: 1-800-433-2314

Jack Canfield (Career Track):
Self-Esteem and Peak Performance
(Önbecsülés és csúcsteljesítmény)

Beszerezhető: Canfield Group
6035 Bristol Parkway, Culver City, CA 90230
Tel.: 1-800-2-ESTEEM

Jack Canfield: *How to Build High Self-Esteem*
(Hogyan építsünk ki nagy önbecsülést?)
(Nightingale-Conant)

Jack Canfield és Mark Victor Hansen:
Erőleves a léleknek: 101 erőt adó és lélekemelő történet

5. LÉPÉS

Járj tanfolyamokra!

Irodáink dolgozóit havonta legalább egy ösztönző és oktató szemináriumra íratjuk be. Úgy gondoljuk, ha személyiségük fejlődik, az a munkájukon is meg fog látszani. A szemináriumokon a pozitív gondolkodók növelik önbecsülésünket, és átalakítják elképzeléseinket arról, hogy mi lehetséges. Az életben átélt élményeinkben általában kisebbítjük azt, ami pozitív, kitöröljük agyunkból, és a megszokott szintre minősítjük vissza magunkat. A tanfolyamok felemelnek a hétköznapi szint fölé.

A tudatalatti a hit elvén működik. Amiről igazán elhiszed, hogy meg fogod tenni, azt meg is teszed. Higgy benne, és be fog következni!

A tanfolyamok iskolai környezetben a leghatásosabbak. Mi más egy egyetemi szeminárium, mint kibővített tanfolyam? Mindig azt ajánljuk az egyetemista és főiskolai diákoknak, hogy gondoljanak rá, az órákon töltött idő tanulói pályájuk legproduktívabb ideje lehet. Azt is tanácsoljuk, tanárok alapján válassza-

nak szemináriumokat, ne a témák alapján. A kitűnő oktatók — akár iskolában, akár tanfolyamokon — nagyszerű eredményeket tudnak elérni. Találj kiváló, ihletet adó előadókat illetve tanárokat, és ilyenektől tanulj!

6. LÉPÉS

Kerüld az ócska tévéműsorok hatását!

Egy átlagos amerikai családban a tévé naponta 7,2 órát üzemel. A gyerekek átlagosan két órával több időt töltenek el a képernyő előtt, mint az iskolában. Gyermekeinket manapság már igazán a tévé oktatja — ahogyan minket magunkat is. Önmagunk és gyermekeink érdekében fel kell tennünk a kérdést: „Az a műsor, melyet meg szándékozom nézni, vagy gyerekemnek engedek megnézni, oktat, jó viselkedési modellt ad, olyat, amilyet szeretnék viszontlátni, vagy lemásolni?"

Ha nem, tényleg meg akarjuk-e nézni? Azt ajánljuk, válogassuk meg, mit és mennyi ideig nézünk a tévében. Nem azt akarjuk állítani, hogy a tévénézés eleve rossz. Csupán azt, hogy túl sok rossz műsort nézünk és összességében túl sokat tévézünk. A következő módszerek segíthetnek:

1. *Próbálj „tévé-moratóriumot" tartani!* Egy teljes hétig ne nézd! Családodnak se engedd nézni! Egy barátunk hét tévékészüléket vitt ki a lakásból a garázsba. A tévézés helyett bevezette a „családi időtöltést", amikor az összes családtag együtt van és vendégeket hívnak. Beszélgetnek, játszanak, egymással foglalkoznak. A család nagyon élvezi, és módosított formában egy évtizede hódol neki. Ma csak hetente egy este nézik a tévét.
2. *Olvasd el előre a tévéműsort!* Ne kapcsold be csak úgy a tévét, hogy lásd, mi megy éppen! Előre válaszd ki a jó műsorokat, és jelöld be őket! Aztán vagy intézd úgy, hogy

megnézhesd őket, vagy vedd fel őket videóra! A lényeg, hogy a megtervezett tévézés jobb.

3. *Kölcsönözz ki videókazettákat!* Ne szokj rá a hálózati tévéműsorokra! A legtöbb hálózati tévében látható műsor alacsony színvonalú. Inkább kölcsönözz ki felemelő, oktató jellegű filmeket és világszínvonalú drámákat! így töltheted a leghasznosabban a tévénézésre fordított időt.
4. *Szerezz be műholdvevőt!* Igen sokféle műsort tudsz vele fogni — e sorok írásakor majdnem száz csatornát. Sok szórakoztató és oktató műsort láthatsz, és általában sokkal jobb műsorokat, mint amiket a hálózati tévék sugároznak.

Az elme ereje: Óriási veszteség, ha nem használod ki

Elménk a Világegyetemben létező leghatékonyabb eszköz. Elér a csillagokhoz és az óceánok mélyére. Egyaránt felfog mikro- és makrotörténéseket. Állítólag, ha számítógép lenne, akkora lenne, mint Texas teljes területe.

Talán úgy értékelhetjük igazán elménket, ha felmérjük, milyen lenne nélküle az élet. Naomi Rhode elmeséli egy ember történetét, akivel kínai utazása során ismerkedett meg. Az illető kínai állampolgár volt, és egy Friendship áruházban dolgozott. Naomi ajándékokat vásárolt ott, és megdöbbenéssel tapasztalta, hogy a férfi milyen kiválóan beszél angolul. Megkérdezte Naomitól, hol időzött Kínában. Naomi elmondta, hogy látta a Nagy Falat, és érdeklődött, hogy a férfi mikor járt ott utoljára.

— Sajnos még sosem láttam, és nem is mehetek el megnézni — felelte a férfi.

Elmesélte, hogy diplomás, mégis áruházi eladóként kell dolgoznia. Napi nyolc órát dolgozik, és mindössze egy szabadnapja van havonta. Az utazás szóba sem jöhet számára.

Naomi erre megkérdezte:

— Mi a legnagyobb álma?

A férfi gondolkodás nélkül felelt:

— Hogy Amerikában éljek — a lehetőségek országában.

— Miért? — faggatta Naomi.

— Mert Amerikában az ember azt csinál, amit akar, akkor, amikor akarja, azzal, akivel akarja, és annyit, amennyit akarja.

Itt, nálunk nagyon könnyű gazdagítani elménket. Olyan könnyű, hogy gyakran természetesnek vesszük, és elpazaroljuk az értékes lehetőségeket. Briliáns, bámulatos az elménk, az univerzum csodája. Használd ki és csiszold!

12

Spirituális énünk felébresztése

Az emberek gyakran tartanak otthonukban a falakon olyan jelszavakat, mint: „Első az Isten, második a család, harmadik a munka." Ez hibás nézet. Azért nem jó, mert *mind* első. Spirituális lények vagyunk, és egy spirituális világegyetemben élünk. Ez a spiritualitás áthatja a családunkat, a munkánkat, az egész életünket. Választhatunk, hogy felismerjük ezt, és élünk vele vagy tagadjuk, és magunk ellen fordítjuk.

A spirituális világ

A munkában, a pénzügyekben, az egészségügy vonatkozásában, valamint életünk sok egyéb területén azonnal felismerhető kifejezéseket használunk. A spirituális terminológia azonban nem ilyen egyértelmű. Biztosan sok olvasó elcsodálkozik most: Mit ért Mark és Jack „spiritualitáson"?

Erről egy hölgy jut eszünkbe, aki a San Francisco-i remek Fairmont szállóban lakott. Lakosztálya csillagászati összegbe került, és a hölgy egy idő után bűntudatot érzett, amiért ilyen sok pénzt költ magára. Egy napon, amikor kilépett a szállodából, meglátott egy zilált külsejű egyént az utcán kóborolni, és meg-

mozdult benne valami. Odament az illetőhöz, a kezébe nyomott egy százdollárost, és azt mondta: „Isten áldja, ember!"

Másnap, amikor a hölgy elhagyta a hotelt, egy jól öltözött, borotvált férfi lépett oda hozzá, átnyújtott neki ötszáz dollárt, és így szólt: „Isten áldása ötszöröset hozott."

Ez, úgy gondoljuk, azt mutatja, hogy ami az egyik embernek spiritualitás, az a másiknak lóverseny. Ezért határozzuk meg a spiritualitást egy kicsit pontosabban, mielőtt tovább lépnénk.

Számunkra a spiritualitás nemcsak az elmével és az intellektussal függ össze; a lélek ügye. Amikor valamilyen spirituális tettet hajtunk végre, a lelkünkből cselekszünk. De kérlek, tartsd eszedben, hogy spirituális dolgokon nem vallási dogmákat értünk. Úgy gondoljuk, a vallások felébresztik az emberben a spiritualitást, de a spiritualitás világi módon is előhívható.

Spiritualitásunk felébresztése

Mindannyiunk lényének van spirituális része. Ennek megtalálása azonban esetenként hosszú és fáradságos folyamat. Buckminster Fuller például nem fedezte fel magában a spiritualitást mindaddig, amíg szörnyű sorscsapások nem érték. Az egyik lánya meghalt. A vállalkozása csődbe ment. Kigolyózták az értelmiség köréből, és bolond kóklernek titulálták. Mindennek hatására úgy döntött, a Michigan-tóba öli magát. Az öngyilkosságra készülődve a tóparton megkérdezte magától: „Van Isten? Van az életemnek célja?"

A válasz intuitív, spontán módon érkezett: „A világban van egy Intelligencia, a feladatod pedig az, hogy az emberiség átfogó jólétéért küzdj a Föld nevű űrhajón."

Az öngyilkosság gondolata elszállt. Fuller attól a naptól kezdve soha többé nem szűnt meg feladatát teljesíteni, és nem tért le a kijelölt ösvényről.

Mark spirituális ébredése ugyancsak sokáig váratott magára. Nem gyermekkori vallásossága hozta elő belőle. A családja

egy ortodox templomba járt a Közép-Nyugaton. Úgy tűnt, mindenki békésen szunyókál az istentiszteletek alatt. Mark ebből azt szűrte le, hogy a vallás elaltatja az embereket. így emlékezik vissza erre az időszakára:

„A baráti körömben az egyházzal kapcsolatban mindig csak az került szóba, amit folyton hallottunk: »Ne csináld ezt, ne csináld azt!« Következésképpen alapvetően negatív és frusztráló élményeink voltak. Társaim hamar levonták a következtetést, hogy feltehetően nem érdemes életüknek ezzel a területével foglalkozniuk.

De később — röviddel azután, hogy csődbe mentem —, két barátom elhívott, hogy hallgassam meg dr. Norman Vincent Peale beszédét híres manhattani templomában, a Marble Collegiateben. Sokatmondó, felemelő élményben volt részem. Dr. Peale »a mennyországba akarta szeretni az embereket«. Lelki vitaminokkal táplálta híveit, olthatatlan, életadó lelkesedést szított bennük. Istentisztelete felhívta a figyelmemet egy spirituális űrre, melyet mindenáron be akartam akkor tölteni.

Legközelebb a két barátom elvitt ebédelni, és azt mondták, az érdekesség kedvéért menjünk el Washington Heightsbe, New Yorkba, és hallgassuk meg Ike tiszteletest is. Ike tiszteletes a fekete bőrű, »pénzes tiszteletes«, aki azt hirdeti magáról: »Amikor hasznos, akkor fekete vagyok. Máskor zöld.« A délutáni szertartásra érve megdöbbentett, milyen sokan érkeztek a hívek közül elegáns, sofőr által vezetett limuzinban. A templombeli környezetet a flancos fényűzés és az ízléses tiszteletadás egyvelegének láttam.

A templom zsúfolásig tele volt, ötezer ember jött el. Hárman voltunk fehérek egy zömében feketék látogatta templomban, és életünkben először tettük be oda a lábunkat. Ott senki sem tudta és nem is volt kíváncsi rá, hogy néhány nappal korábban csődbe mentem. Az az érzésem támadt, hogy mindenki spirituálisán fejlődik, és spirituális tudással rendelkezik.

Ike tiszteletes beszéde felgyújtotta bennem a spiritualitás

szikráját. Izgalmas, új spirituális tanítást kaptam tőle. Rájöttem, hogy a csőd gondolata fogva tartja az elmémet, a lelkemet, egész lényemet. Lelkileg és anyagilag egyaránt szabad akartam lenni. A tiszteletes azt mondta. »Isten gazdag. Ő teremtette a világegyetemet és mindazt, ami benne van. Isten végtelen. Isten benned van, így végtelen alkotó lehetőségek rejlenek benned.«

Ejha! Éreztem, amint megmozdul bennem a lélek (és ez valódi, átélt élmény). Először ébredt fel bennem a spiritualitás, és én elkezdtem spirituális személlyé válni."

Jack spirituális ébredésére egy jógaedzésen került sor Massachusettsben:

„Gimnazista koromban lelkes templomjáró voltam. Egész családunk járt istentiszteletekre. Ez volt a szokás. De az egyházközség idősebbjeinél tapasztalható, felekezeti intolerancia elvette a kedvemet. Ha Isten mindenkit szeret, hogyan gondolhatják a presbiteriánusok, hogy a katolikusok olyan rosszak? Isten egy nagyszerű elképzelés, de az egyház olyan kicsinyes.

Amikor a Harvard Egyetemre kerültem, Bertrand Russellt olvastam, és úgy döntöttem, ateista leszek. Nem voltam biztos benne, hogy létezik-e isten. De azután a Massachusetts-i Egyetemen részt vettem egy jógaedzésen, mely rugalmasabbá tett.

Az egyik edzés alkalmával az edzőnk meditációt végeztetett velünk, melynek során közvetlen istenélményem volt. Minden kétséget kizáróan tudatosult bennem, hogy Isten létezik, és áthat minden élőlényt. Az elragadtatás és áhítat, mely hatalmába kerített, még órákig éreztette hatását. A későbbiekben több ilyen élményben is volt részem, s ezek megerősítették bennem az istenhitet. Azóta minden cselekedetemet az a tudat vezérli, hogy mindannyian egy lélek vagyunk, és Isten maga a szeretet.

Most olyan egyházhoz tartozom, mely jobban megfelel igényeimnek. A gyülekezet kulturálisan rendkívül vegyes összetételű; sokan vannak fehérek, feketék, spanyol és ázsiai származásúak. Mind egyedi lelkülettel gazdagítják a gyülekezetet. A néger baptista gospel-éneklés, a mélyen átélt meditációk, a család-

szeretet, Krisztus bölcsessége és a szeretet szelleme hat át minden istentiszteletet, s a spirituális élményt olyan hatásos egységgé ötvözi össze, amilyet mindig is át akartam élni."

Spirituális igényeid

Mindannyiunkban él a spiritualitás valahol, de az egyes emberek erősen különböző módon állnak hozzá. Leírtuk, milyen módon éli meg három általunk jól ismert ember — Bucky Fuller és jómagunk. Te bizonyára egészen másként éled meg.

Talán spirituális ébredésed és célod is egészen más, mint a miénk, de ahogyan Markban és Bucky Fullerben, esetleg benned is valamilyen trauma ébreszti fel a spiritualitást. Szemléletes példa erre a Feltámadás című film. Az Ellen Burstyn által alakított szereplő imádja fizikai munkás férjét. Titokban félállást vállal, és keresetéből megveszi neki álmai piros sportautóját. Akkor adja oda a férjének, amikor az éppen munkába indul.

A férfi el van ragadtatva az ajándéktól. Férj és feleség azonnal beülnek az autóba, hogy kipróbálják. A kaliforniai lejtőkön egyszer csak eléjük toppan egy gördeszkás gyerek. Hogy el ne gázolják, letérnek az útról, és egy meredek szikláról az óceánba zuhannak, azaz — úgy tűnik — a biztos halálba.

A film következő jelenetében az orvosok küzdenek az asszony életéért. Az egyik orvos felkiált: „Elveszítjük!" Elektrosokkot alkalmaznak. A nő megmenekül, de közlik vele, hogy többé nem fog tudni járni.

Ekkor döbbenetes spirituális változáson esik át. Meggyógyítja önmagát. Egyszer csak újra képes járni. Azután elkezd másokat gyógyítani. Hamarosan tömegesen hordják hozzá a betegeket. Gyógyító képességeit az UCLA egyetemen tudományos vizsgálatoknak vetik alá: kipróbálják, elhiszik, de nem értik. Az asszony azonban tudja, hogy spirituális lénye ébredt fel, s ennek köszönheti az újonnan tapasztalt gyógyító képességet.

Kevesen élnek át ilyen drámai spirituális ébredést. De éle-

tünkben valamikor mindannyian részesei leszünk valamilyen emelkedett tudatállapotot előidéző élménynek, és gyakran ez vezeti be életünk legjelentősebb időszakát.

Mint láthattuk, előfordul, hogy ez valamilyen trauma vagy sérülés következménye. Stevie Wonder és Ray Charles példája kitűnően igazolja ezt a tényt. Mindketten elveszítették fizikai látásukat, ennek hatására jobban láttak „belső szemükkel", és ebből szívet gyönyörködtető zenei alkotások születtek.

A paraolimpiákon, a fizikailag sérült emberek sportesemény a spiritualitásé a főszerep. Gyakran, ha az első helyen futó gyerek elesik, a többiek, ahelyett, hogy elfutnának mellette és leelőznék, megállnak, felsegítik, és dicsőségben előreküldik. Aki még sosem vett részt paraolimpián, feltétlenül menjen el. Mindenképpen megható a versenyzők bátorsága, szeretete, nagyvonalúsága és lelki nagysága.

Spirituális énünk felébredése, akármilyen körülmények között történik, mindig későbbi nagyságunk előjele. Ezt mutatja olyan kiváló egyéniségek példája, mint Albert Einstein, Abraham Lincoln, Ralph Waldo Emerson, Martin Luther King, Jr., Teréz anya és sokan mások. Ők mindannyian úgy érezték, felébredt bennük a spiritualitás, és hittek benne, hogy egy magasabb erő működik a világegyetemben, mely irányítja tetteiket. Úgy érezték, személyesen érintkezésbe tudnak lépni ezzel az erővel, és használni tudják. Ez az erő nekünk és neked is rendelkezésedre áll. Csak arra vár, hogy ráébredjünk.

Spirituális gyakorlatok

Különféle lehetőségeink vannak, hogy életünkbe integráljuk a spiritualitást. A teendő egyszerű, de életünk minden területét harmóniába és egyensúlyba hozza.

1. *Mondj eredeti, kézfogásos áldást minden étkezés előtt!* Az élelemért mondott hálaadás felemeli a lelket — és még íz-

letesebbé is teszi az ételt. Ajánljuk azt a módszert, melyet Bob Gore-tól, Észak-Carolinában élő barátunktól tanultunk: Mindkét kezünket helyezzük a tányérunk tőlünk távolabb eső szélére. Két tenyerünket fordítsuk egymás felé, és küldjünk mentálisan fehér fényenergiát az ételbe. Szellemileg és lelkileg tudassuk „belső tudónkkal", hogy csak tápláló, biztonságos és egészséges táplálékot juttatunk a szervezetünkbe. Hisszük, hogy ez a módszer nemcsak a gyomorrontástól és az ételmérgezéstől véd, de lelkileg emelkedett állapotba is juttat.

Szánjunk egy percet arra is, hogy köszönetet mondjunk Istennek és mindazoknak, akik tettek valamit azért, hogy ételünk az asztalunkra kerüljön: a gazdának, aki megtermesztette; az embereknek, akik feldolgozták, szállították, és elkészítették számunkra. Időnként, amikor különösen mély hálát érzünk, köszönetet mondunk még a férgeknek is, melyek termékennyé tették a földet. Meggyőződésünk szerint a hála az egyik legmélyebb spirituális elv.

2. *Találd meg spirituális életcélodat!* Az életcél már sok helyütt szerepelt ebben a könyvben. Lényeges, hogy ha megtaláltuk életcélunkat, spirituális töltetet is kell adnunk neki. Ha elérhető célról van szó — és olyanról, melyet érdemes elérni —, az emberiséget kell szolgálnia, és spirituális jellegűnek kell lennie. A pusztán önmagunk érdekeit szolgáló cél által egyszerűen önmagunkat győzzük le.

A Holt-tenger csupán azért halott, mert befogadja a vizet, de nem bocsátja ki magából. Megreked benne a körforgás. Az élet egyik nagy törvénye a körforgás törvénye. Áramoltasd magadon folyamatosan át a jót, és a jó áramoltat téged.

Úgy véljük, a spirituális célkeresés vezetett a méltó halálért küzdő hospice mozgalom létrejöttéhez, mely azt tűzte ki célul, hogy az embereknek ne kelljen magányosan meghalniuk. A mozgalom jóvoltából lehetőségünk nyílik rá, hogy szeretteink kezét fogjuk, s mellettük legyünk, amikor eltávoznak ebből a földi életből. A hospice mozgalom a halált az életfolyamat részének tekinti. Ez alapvetően spirituális elképzelés.

Dr. Melvin Morse *Closer to the Light* (Közelebb a fényhez) című könyvében olyan gyermekekről ír, akiknek halál közeli élményük volt. Egyesek közülük kómában voltak, másokat a klinikai halál állapotából térítettek magukhoz az orvosok. Mindegyikük arról számol be, hogy látta a fényt a túloldalon. Közvetlenül beleláttak a szellemvilágba. A legérdekesebb azonban dr. Morse következtetése: Ha egy család osztozik a halálélményben, az rendkívül fontos spirituális rítus, ugyanis a haldokló által megpillantott fényt a többi jelenlévő is látja. Ez megerősíti őket abban a hitükben, hogy létezik spirituális valóság. Sajnos, teszi hozzá dr. Morse, amikor a beteget morfinnal vagy demerollal kezelik, finom érzékelőrendszere annyira elkábul, hogy sem a haldoklónak, sem családtagjainak nincs részük a spirituális élményben. Micsoda veszteség! Ezért vagyunk lelkes hívei a hospice mozgalomnak.

3. *Alakítsd ki magadban az élet és halál spirituális felfogását!* A mi hitünk szerint a halál átlépés az élet egy másik szakaszába. Teljesen bizonyosak vagyunk ebben, és erőt merítünk ebből a tudásból. Ha nem ezt hinnénk, spirituális életünkben egy üres folt, vákuum keletkezne, mely folyamatosan szívná el tőlünk az energiát. Azáltal, hogy ezt a kérdést megoldjuk tudatunkban, megszabadulunk a halálfélelemtől, és legjobb energiáinkat az életnek szentelhetjük.

4. *Keress egy lelkészt, papot, rabbit vagy más tanítót, aki segíti spirituális fejlődésedet!* Nem ismerünk olyan igazi

nagyságot, akinek ne lett volna ösztönző hatású spirituális mentora. Bucky Fuller elmesélte, hogy Albert Einsteint „ragyogni" látta, amikor találkoztak. „Arckifejezése fényt sugárzott. Mélyen összhangban volt az univerzummal és Istennel." Ezért volt nagyszerű tanító. Spirituális mestered kiválasztásakor ügyelj rá, hogy érzelmileg összhangban légy vele. Az üzenet elvész — bármi legyen is az —, ha érzelmileg különböző szinteken kommunikáltok.

5. *Hajts végre spirituális indíttatású cselekedeteket!* Ezek lehetnek közvetlen, személyes jellegűek, vagy nagyszabású társadalmi tettek. Az egyik közvetlen, személyes jó tett például, hogy a rászorulóknak adod használt — vagy nem használt — ruháidat. Ettől jobb érzésekkel gondolsz majd saját vagyonodra. (Ráadásul Amerikában az elajándékozott ruhák ára levonható a jövedelemadóból.)

A társadalmi jellegű jó tettek szintén elképesztő eredményeket hoznak nekünk és másoknak egyaránt. Ilyen tettek végrehajtására ad esélyt a Kívánság Alapítvány, mely halálos beteg gyerekek kívánságainak teljesítésében segít.

Mi is vállalkozhatunk hasonlóra körülményeinktől függően. Egy ilyen igaz és szívet melengető történetnek voltak részesei egy fiatal anya és hétéves fia, Bopsy az arizonai Phoenixben. Bopsy gyógyíthatatlan beteg volt. Édesanyjának volt annyi lélekjelenléte, hogy megkérdezze tőle:

— Ha kívánhatnál valamit, és tudnád, hogy teljesül, mit kívánnál?

— Tűzoltó szeretnék lenni — felelte a gyerek.

Az anya nagyon vágyott rá, hogy teljesíthesse fia kívánságát, ezért megkereste a helyi tűzoltóparancsnokot, aki meleg szívű, szeretetteljes ember volt, ezért felajánlotta a következőt: „Bopsy legyen útra kész holnap reggel 7-kor. Érte megyünk egy tűzoltóautóval, és egy napig tiszteletbeli tűzoltó lehet. Ha megadja a méreteit, készíttetünk neki sisakot is, olyat, amilyet mi viselünk, meg sárga tűzoltókabátot és kalocsnit."

Bopsyt néhány nappal később három valódi tűzesethez is elvitték magukkal a tűzoltók. Ennek köszönhetően három hónappal tovább élt, mint azt bármely orvos jósolta. A halála napján a főnővér látta a monitoron, hogy gyengülnek a kisfiú életfunkciói. Felhívta a tűzoltóparancsnokot, és elmondta neki, hogy úgy véli, a gyerek hamarosan nem lesz már az élők sorában. A nővér azért tette ezt, mert úgy gondolta, jobb Bopsynak, ha olyanok között hal meg, akiket szeret.

— Parancsnok úr, tudna tenni valamit azért, hogy kevesebb fájdalommal és vidámabban távozzon el közülünk? — kérdezte.

— Hogyne tudnék — felelt a tűzoltóparancsnok. — Mondja meg neki, hogy tartson ki! Öt percen belül ott leszünk. Tájékoztassa a többi beteget, hogy ha szirénát hallanak és villogó fényeket látnak, ne ijedjenek meg! Nem gyulladt ki a kórház. Csak még egyszer utoljára meglátogatjuk Bopsyt. Ja, és nyissa ki a harmadik emeleti kórterem ablakát, mert tűzoltólétrán fogunk bemenni!

Tizennégy tűzoltó, férfiak és nők vegyesen felmásztak a létrán Bopsy kórtermébe. Mindegyikük megölelte a fiút, mondott neki valami kedveset, és könnyekkel a szemében dédelgette őt. Bopsy végül azt kérdezte:

— Most már igazán tűzoltó vagyok?

— Igen, Bopsy — válaszolt a tűzoltóparancsnok a könnyeivel küszködve.

Ezután Bopsy meghalt.

Azért fejezzük be a könyvet ezzel a drámai történettel, mert mindannyiunkban él egy kisgyermek, szívében egy spirituális kívánsággal, mely teljesítésre vár. Arra kérünk, életed hátralevő részét töltsd azzal, hogy teljesíted a benned élő kisfiú vagy kislány kívánságát.

Zárszó

Ezzel a könyvvel egyszerűen azt akartuk elérni, hogy egyre több jóra sarkalljunk. Meg akartuk mutatni, hogy az élet bősége a tiéd lehet, csak kérned kell. Egyetlen mondatban összefoglalva a lényeg így hangzana: *Megváltoztathatod az életedet azáltal, hogy másként gondolkozol róla.*

Közölj tudatos elméddel bármit, amit el akarsz érni, és tudatalattid gondoskodik a megvalósításról. Alkalmazd a három kulcsmódszert: írd le céljaidat, vizualizáld, majd erősítsd meg őket. Ezzel megnyitod az utat tudatalattid számára, és elindítod a helyes irányba. Add meg a „mit", és bízd „belső tudódra" a „hogyant", meglátod, előhozza belőled a benned lakozó nagyságot.

Végezetül megosztjuk még veled a kis Markita Andrews, egy igazi nagyság lelkesítő történetét. Markita egy kislány, aki nehéz körülmények között élt. Apja elhagyta a családot, anyja sok munkával pincérnőként kereste a kenyerét, hogy eltartsa kettejüket.

Anyja elmondta Markitának, hogy gyűjt az iskoláztatására. Mivel Markita tudta, hogy anyja mindig utazni vágyott, és távoli

tájak képeivel voltak tele a falai, ő is spórolt egy közös világkörüli útra.

A legtöbb gyerek annyiban hagyta volna a dolgot, de Markita szentül elhatározta, hogy meg tudja és meg is fogja valósítani ezt az álmot. De ő még csak kislány volt. Mit tehetett?

Cserkészként olvasta, hogy ha elég cserkészsütit elad, táborozást nyerhet. Ha többet ad el, mint bárki addig, nyerhet egy világkörüli utat magának és a mamájának.

Akart cserkészsütit árulni? Nem igazán.

Akarta az utazást? Nagyon is.

Leírta magának, hogy több sütit fog eladni, mint bárki előtte. Vizualizálta és megálmodta. Nagynénjének megerősítette, hogy meg fogja csinálni, és a néni adott neki egy jó tanácsot: „Oda menj, ahol gazdag emberek fordulnak meg, és kérd meg őket, hogy vegyenek sütit!"

Markita délután fél öttől fél hatig ácsorgott egy lakóház lépcsőházában, New York Cityben, és barátságosan mosolyogva, udvariasan megszólította az arra járókat: „Egy nyári táborra gyűjtök. Venne egy tucat cserkészsütit, esetleg kettőt?"

Öt éven keresztül árulta a süteményeket, mire eladott 42 ezer dobozzal. Elvitte anyját a világ körüli útra. Híre elterjedt. A biztosító társaságok is felfigyeltek rá, szerepelt a „Millió dolláros kerekasztal"-ban, és a jelenlévő ötezer legjobb biztosítási ügynöknek eladott egy-egy doboz süteményt.

Eredményei oly káprázatosak voltak, hogy a Walt Disney Productions filmet forgatott róla A süteményes gyerek címmel. Könyve, a *How to Sell More Cookies, Condos, Cadillacs, Computers . . .* (Hogyan adjunk el több süteményt, lakást, Cadillacet, számítógépet?) országszerte bestseller lett.

Bámulatos eredmények! És mindet egy kislány érte el, aki süteményt árult.

Te is elérhetsz bámulatos eredményeket! Tudjuk, hogy képes vagy rá. Most már te is tudod. Mire vársz?

Merj nyerni!