

# SZIKLASZILÁRD ÖNBECSÜLÉS

Hogyan építhetsz  
megingathatatlan  
önbizalmat  
mentális  
állóképességed  
fejlesztésével



KERNER TIBOR

KERNER TIBOR

## SZIKLASZILÁRD ÖNBECSÜLÉS

HOGYAN ÉPÍTHETSZ MEGINGATHATATLAN ÖNBIZALMAT

MENTÁLIS ÁLLÓKÉPESSÉGED FEJLESZTÉSÉVEL

**Második kiadás**

Írta: Kerner Tibor

Copyright © Kerner Tibor, 2011

A könyvet tördelte: [www.konyvmuhely.hu](http://www.konyvmuhely.hu)

ISBN: 978-615-503-012-3

Kiadja: Bagolyvár Könyvkiadó  
Felelős kiadó: a Bagolyvár Kft. igazgatója  
Budapest, 2011

Készült a százhalombattai EFO Nyomdában  
Felelős vezető: Fonyódi Ottó  
[www.efonyomda.hu](http://www.efonyomda.hu)

*EVITÁNAK*

## TARTALOMJEGYZÉK

<b>I. HOGYAN PROGRAMOZD A SIKERT</b>	
1. Sebezhetetlen énkép kialakítása	11
2. Út a csúcsra: pozitív gondolkodás	33
3. Tíz pozitív alapattitúd	43
4. A problémák szeretete	51
5. Gyógyír attitúdproblémákra	58
<b>II. KULCS A 21. SZÁZADHOZ: ÉRZELMI INTELLIGENCIA</b>	
1. Az IQ alkonya	65
2. A Gardner-féle hét intelligenciatípus	73
3. Érzelmi intelligencia az emberi kapcsolatokban	78
4. Érzelmi intelligencia a kommunikációban	87
<b>III. SIKERGYILKOSOK</b>	
1. Zavar az emeleten: irracionális gondolkodásmód	99
2. Romboló érzelmek tombolása	105
3. A zártosztály elindul: életünk nehéz emberei	124
4. Nehézember-elhárító fegyver #1: asszertivitás	131
5. Nehézember-elhárító fegyver #2: verbális önvédelem	137
6. Proli-alkalmazotti gondolkodásmód	146
<b>IV. AZ LÉGY, AKI VAGY!</b>	
1. A célok kitűzésének művészete	157
2. Az énkép felturbóztatása	173
3. Mentális állóképesség-növelő program	183
4. A végső cél: a boldogság	197

## MELLÉKLETEK

Önbecsülés Teszt	205
Önbecsülés Teszt kitöltési útmutató	207
A fejlődés regénye	208
Optimista Kódex	209
CSAK MA	210
Mentális Állóképesség-növelő Program	212
Megerősítések	213
Stressz-szint kérdőív	214
IRODALOMJEGYZÉK	217

---

**I. RÉSZ**

---

**HOGYAN PROGRAMOZD  
A SIKERT**

## ELSŐ FEJEZET

## SEBEZHETETLEN ÉNKÉP KIALAKÍTÁSA

## MIÉRT BOLDOGTALAN A MAGYAR?

*„Tetveinktől ellepetten, elgyengülten várjuk,  
hogy mit kezd velünk más népek sorsa.”*

*Németh László*

A Gallup Intézet 2005 és 2009 között 155 országra kiterjedő közvélemény-kutatást végzett. A felmérés célja annak megállapítása volt, hogy az emberek mennyire elégedettek életükkel.

A válaszadókat három csoportba sorolták: elégedett és optimistán tekint a jövőbe (prosperál), küzdelmesen bár, de boldogul (küzd), illetve tehernek éli meg életét és nem gondolja, hogy a jövő pozitív változást fog hozni (szenved). Az országokat a prosperálók százaléka szerint rangsorolták.

Dánia végzett az élen, 82% prosperáló, 17% küzdő és 1% szenvedő lakossal. Az első 25 helyre zömében fejlett nyugati országok kerültek, a három kategóriában 50-60%, 40-50%, illetve 2-4% között mozgó értékekkel.

Magyarország a lista 103. helyén található. A magyarok 13%-a érzi prosperálónak életét, 53%-uk küzd, 34%-uk pedig elviselhetetlennek és remény nélkülinek látja a világot, vagyis szenved. Ez utóbbi csoport aránya csak 4 ország esetében magasabb, mint nálunk (Burundi, Haiti, Grúzia és Bulgária). A „boldogságlistán” Magyarország mögött zömében afrikai és ázsiai országok állnak, a nyomorszintet csak kevéssel meghaladó életszínvonallal.

A fenti eredményt több más kutatás is megerősítette. Ilyen például a NEF (New Economics Foundation) független brit közgazdasági elemző cég 22 európai országra kiterjedő felmérése, amelyben szintén az emberek boldogságszintjét vizsgálták. Ebben Magyarország a huszadik. Mögöttünk csak Bulgária és Ukrajna.

Az elkeserítő számokat mindennapi tapasztalataink is alátámasztják. Savanyú arcok az utcán, a munkahelyen, a családi asztalnál; rosszkedv és pesszimizmus mindenütt. A kifogást mindennap halljuk: ilyen az ország helyzete, mire fel legyünk boldogok?

Az ország helyzete azonban nem ilyen. Az ENSZ minden évben közreadja a világ országainak fejlettség szerinti rangsorát. A HDI (Humán Fejlettségi Mutató) szerinti sorrend figyelembe veszi az országok egészségügyi és oktatási színvonalát, a bruttó nemzeti termék nagyságát, az életszínvonalat és sok más, objektív, mérhető tényezőt.

A 169 országot elemző 2010. évi jelentés szerint Magyarország a világ 36. legfejlettebb állama. A vagyoni egyenlőtlenségek kiszűrésével készült listán még jobb a helyzet: a 25. helyen állunk.

A tények tehát azt mutatják, hogy Magyarország nagyon is élhető hely. Ha ez így van, akkor

- Miért érzi minden harmadik magyar kilátástalannak az életét?
- Miként lehetséges, hogy a külvilág jónak látja helyzetünket, mi magunk pedig nem?
- Mi lehet az igazi oka a magyarok pesszimizmusának?

## BALSORS, AKIT RÉGEN TÉP – A LETARGIA HIMNUSZA

*„Az ember jelleme egyben sorsa is.”  
Hérakleitosz*

Egy nemzet himnusza a művészet eszközeivel fogalmazza meg azt az értékrendet, amellyel a nemzet polgárai azonosulni tudnak. A magyar Himnusz, melyet 1823-ban írt Kölcsey Ferenc és 1844-ben zenésített meg Erkel Ferenc, a 9. legrégebbi nemzeti himnusz a világon és legszébb is a maga nemében.

A magyar pesszimizmus gyökerei azonban már a Himnuszban megtalálhatók. Szövegét megvizsgálva érdekes következtetésekre juthatunk, különösen akkor, ha sorait összehasonlítjuk más országok himnuszainak kulcsmondataival. Néhány jellemző példa nemzeti himnuszokból:

- **Egyesült Államok**  
*„Ez a csillagokkal borított lobogó győztesen fog lobogni a szabadság országa és a bátrak hona fölött.”*
- **Ausztria**  
*„Bátran az új korban, szabadon és hittel megyünk előre!”*
- **Franciaország**  
*„Előre ország népe, harcra, ma diadal vár, hív hazánk!”*
- **Németország**  
*„Németország, Németország, mindenek felett!”*
- **Svédország**  
*„Isten oldalán harcolok hazámért és otthonomért!”*
- **Írország**  
*„Esküszünk, szabad lesz a mi ősi hazánk, soha többé nem lesz szolgálója a zsarnoknak!”*

- **Magyarország**

„Balsors, akit régen tép.”

„Vert hadunk csonthalmain győzedelmi ének.”

„Vérözön lábainál, s lángtenger felette.”

„Kínzó rabság könnye hull árvánk hő szeméből.”

„Mebűnhődte már e nép a múltat, s jövődöt.”

Himnuszunk megadja a kulcsot nemzeti karakterünkhöz. Mi, magyarok, a többi nemzettel ellentétben

- a múltból a rosszra emlékezünk,
- a jelent sötét színben látjuk és
- a megoldást nem magunktól várjuk, hanem másoktól: egy igazságos királytól, a politikai ízlésünknek megfelelő kormánytól, vagy egyenesen a Jóistentől.

Az igazi probléma az önbizalomhiány. Lecserélni azonban nem a Himnuszt kell, hanem saját hozzáállásunkat.

## INNEN INDULTUNK: A DZSENTRI ÉS A PROLI

„Akik nem emlékeznek a múltra, arra ítéltetnek,  
hogy újra átéljék azt.”

George Santayana

Vajon hogyan alakulhatott ki ez a – Himnuszból is sugárzó – pesszista lelkület a magyarokban? Ha országunk elmúlt évszázadait megvizsgáljuk, megtaláljuk a válaszokat. Magyarország a török megszállással közel 400 évre elveszítette függetlenségét. Az idegen uralom nemzedékek hosszú sorában alakította ki a kiszolgáltatottság érzését.

A kiegyezés (1867) után példa nélküli gazdasági növekedés indult meg, és az ország kezdett lassan felzárkózni a fejlett országokhoz. Az önbizalomhiány azonban folyamatosan jelen volt.

Ékes példája ennek a dzsentri, a birtokait vesztett, elszegényedett nemes, aki a gazdagság illúzióját mindenáron fenn akarja tartani. A 19. század utolsó harmadában, megélhetését biztosítandó, tömegével jelenik meg az államigazgatásban és az értelmiségi pályákon. A hétköznapi szintjén az ország szellemiségét ezekben az években a dzsentri határozza meg.

Erről a letűnt világról Móricz és Mikszáth regényeiből (Úri muri, A Noszty fiú esete Tóth Marival) alkothatunk leginkább képet. A Gavalérok, Mikszáth Kálmán műve megrázóan mutatja be a dzsentri gondolkodásmódot. A kisregény egy esküvő története, ahol senki nem az, akinek látszik. Minden meghívott fényűző módon, arisztokrata életstílust mutatva igyekszik lenyűgözni a többieket, hogy aztán kiderüljön: legtöbbjük koldusszegény.

Egy másik felkavaró ábrázolása a kor szellemi „elitjének” a Pacsirta, Kosztolányi Dezső regénye, amelyben a csúnya vénlány és önmegtagadó szüleinek története csak háttér a kor tipikus kisvárosának ábrázolásához. A helyi dzsentrik, a „Párducok” minden csütörtökön „kanzsúr”-t tartanak, ami féktelen mulatozást jelent a kaszinóban, egé-

szen hajnalig. Mindenki ott van, aki számít: a tűzoltóparancsnok, az ügyész, a patikus, a latintanár, a szerkesztő, a főispán és a többiek. Másnap megy tovább a szürke, céltalan kisvárosi élet. Várják a következő csütörtököt.

Ebből a társadalmi közegből nincsen kitörés. Móricz Zsigmond *Úri muri* című regényének főhőse, Szakhmáry Zoltán megpróbálja, de kudarca előre megjósolható. Ahogy a nyitott dobozból a rákok nem képesek megszökni, mert egymást húzzák vissza, úgy ez a környezet sem engedi el a többre, jobbra törekvőt. Szakhmáry végül rádöbben erre, és öngyilkosságot követ el.

Aki többre vágyik, és ki akar emelkedni, az bukásra van ítélve, mint Adyánál a Hortobágy poétája, aki

*„Ezerszer gondolt csodaszépet, gondolt halálra, borra, nőre,  
Minden más táján a világnak szent dalnok lett volna belőle,  
De ha a piszkos, gatyás, bamba társakra, s a csordára nézett,  
Eltemette rögtön a nótát: káromkodott vagy füttyörészett.”*

Miért fontos számunkra ez a kor és annak meghatározó alakja, a dzscentri? Azért, mert mai gondolkodásunkat jórészt az akkor kialakult minták határozzák meg. Az „urambátyámkodás”, a „mutyizás”, a „protekció” keresése, a „kivagyiság”, a „sírva vigadás”, a kiskapuk imádata, mind-mind a dzscentri lelkület továbbélése.

A két háború között rövid időre felcsillant a remény, hogy lassan-lassan kigyógyulunk ebből a mentális korból, de az új megszállással eljött a kommunizmus, és a kor ideáljává a proletár vált. Ő a dzscentri unokája. Mint rokonok, jól megértik egymást, mert alapvető értékrendjük ugyanaz.

A mélyből jövő, önbizalom-hiányos proletár – a proli – rövid távon gondolkodik és zsigerből reagál. Viselkedésmintáit a tévéből veszi, példaképe az éppen aktuális „celeb”. Vitakultúrájára primer ösztönreakciók, féligazságok, sablonos közhelyek és hatásvadász frázisok a jellemzőek.

Negyven évig ő volt az ideál. Gusztáv és Mézga Géza. Innen indultunk 1989-ben. Nem csoda, hogy húsz év alatt nem sikerült áttörést elérni.

## AZ ÖNBIZALOMHIÁNY TÜNETEI

*„Emlékezz arra, hogy boldogságod nem függ attól, hogy ki vagy, vagy mid van, csupán attól, hogy mit gondolsz minderről.”*

*Dale Carnegie*

A múlton nem tudunk már változtatni, a jelenen azonban igen. A társadalom átalakítását magunkkal kell kezdeni. Ha nagyobb önbizalmat akarunk, az első lépés a kiinduló helyzet pontos felmérése, hogy reális képet kapjunk a probléma nagyságáról. Kérlek ezért, lapozz most a könyv végére és töltsd ki az Önbecsülés Tesztet a 205. oldalon!

A teszt kitöltésekor legyél teljesen őszinte magaddal! Magunkat nincs értelme becsapni. Kontrollként minden esetben töltesd ki a kérdőívet legalább egy olyan emberrel, aki nagyon jól ismer téged.

Most, hogy megvan az eredmény, nézzük meg az önbizalomhiány tüneteit! Olvasás közben gondold végig, rád mennyire igazak az alábbiak!

Az ingatag önbecsülés, a sérült önbizalom és a torzult énkép – összefoglaló néven: önbizalomhiány – tünetei sokszor nem egyértelműek. Annak érdekében, hogy működni tudjunk a világban, elménk sokszor megcsal minket. Az önigazolás, az elfojtás és a tagadás gyakran áll útjában igazi éniük megismerésének. Miközben olvasod az alábbi listát, gondoldj erre!

### AZ ÖNBIZALOMHIÁNYOS EMBER

- **Testbeszéde erőtlen.**  
Testtartása görnyedt; mintha mindig terhet cipelne.  
Arckifejezése komor, fáradt.  
Szemeiből hiányzik a tűz.  
Kézfogása erőtlen, lagymatag.  
Mozgása lassú, tétova.



- **Hajlamos külseje elhanyagolására.**  
Ruhája sokszor rendetlen, piszkos, vasalatlan.  
Haja és körme ápolatlan.  
A nők sminkje hiányos, a férfiak gyakran borostásak.
- **Sokat dicsekszik.**  
Jellemző rá a „ki tud nagyobbát mondani” típusú egymásra lici-  
tálás.  
Kérkedik családjával, beosztásával, vagyonával és elért eredmé-  
nyeivel.  
Dicsekszik híres és fontos barátaival, kiterjedt kapcsolatrendsze-  
rével.
- **Hajlamos az önszabotázsra.**  
Betegesen vágyik a pénzre és a hatalomra, értük önromboló  
cselekedetekre is hajlandó.  
Szenvedélybetegségeiről nem képes lemondani (alkohol-, drog-,  
szex- és játékfüggőség, dohányzás, extrém hobbi).  
Képtelen hibáit beismerni, ezért újra meg újra elköveti azokat.
- **Destruktívan kritizál és leszól másokat.**  
Mindenben talál hibát, nehéz a kedvére tenni.  
Csak az a jó, amit ő csinál, és ahogyan ő csinálja.  
Előszeretettel beszél híres emberek jellemhibáiról.  
Imád pletykálkodni.  
Lázad a tekintély ellen (szülő, főnök, kormány).
- **Pesszimista magával és a világgal szemben.**  
Bűntudata van valós, vagy képzelt dolgok miatt.  
Mindig talál magának aggódni valót.  
Szerencsétlen lúzernek látja és gondolja magát.  
Folyamatosan problémáin rágódik.  
Szégyenkezik önmaga – teste, élethelyzete, múltja, cselekedetei,  
gondolatai – miatt.  
Ha kritizálják, összeomlik.

- **Félénk és határozatlan (ha introvertált).**  
Igyekszik mindenkinek megfelelni.  
Fontos döntéseket és feladatokat vég nélkül halogat.  
Folyamatos dicsérgetést igényel.
- **Viselkedése bizonytalanságot tükröz (ha introvertált).**  
Mások társaságában feszült és ideges.  
Nem néz az emberek szemébe.  
Hangja halk, alig érthető; csak motyog maga elé.  
Társaságban gyakran használja a műnevetést a hangulat oldására  
és önmaga elfogadtatására.
- **Hajlamos a túlzott agresszivitásra (ha extrovertált).**  
Uralkodásra vágyik mások felett.  
Arrogánssá válik, ha ellentmondanak neki.  
Alárendelt helyzetben hajlamos a túlzott alázatoskodásra,  
domináns helyzetben a fölényeskedésre.  
Türelmetlen, ha várnia kell.  
Minden élethelyzetet versengésként él meg.

Természetesen nincsen olyan ember, akire a fenti listából min-  
den igaz lenne. Az önbizalomhiány mindig a személyiségtípus leg-  
gyengébb pontján támad, hasonlóan ahhoz, ahogy a magas stressz a  
legyengült immunrendszerű ember testének legsebezhetőbb pontján  
okoz betegséget.

PSZICHOKIBERNETIKA: FORRADALOM  
A PSZICHOLÓGIÁBAN

*„Hogy mire tartjuk képesnek magunkat és mire nem,  
annak ritkán van köze valódi képességeinkhez.  
Inkább azt mutatja meg, hogy mit gondolunk önmagunkról.”  
Anthony Robbins*

Dr. Maxwell Maltz, a nagy sikerű *Pszichokibernetika* szerzője, plasztikai sebészként dolgozott. Bizonyos esetekben – sikeres műtétek után –, meglepődve tapasztalta, hogy a páciens nem látott és nem érzett semmilyen pozitív változást külsejében.

Kutatásokat kezdett a témában; eredményeit 1960-ban publikálta. A könyv forradalmasította a pszichológia gyakorlati módszereit, kezdve a személyiségfejlesztési technikáktól, egészen az olimpiai sportolók felkészítéséig.

Maltz azt találta, hogy a magunkról és a világról kialakított képünk rendkívüli módon befolyásolja a valóság tényeit. Bizonyos értelemben objektív valóság nem is létezik, minden ember saját gondolatainak szűrőjén keresztül látja a világot.

Ez a szűrő az „énkép”. Az énkép a magunkról kialakított gondolataink összessége. Határozott véleményünk van képességeinkről, külsőnkéről, jellemünkről, viselkedésünkről, vagyoni helyzetünkről. Arról, hogy hogyan táncolunk, hogyan beszélünk, hogyan tanulunk, milyen a külsőnk, kik vagyunk, és hol a helyünk a társadalomban.

Énképünk határozza meg korlátainkat és lehetőségeinket. Az énkép megszűri a tudatos elme céljait. Ha valaki azt gondolja magáról, hogy havi 300 ezret képes keresni – az okok természetesen racionálisnak *tűnnek*, a munkahely és a szakmai tapasztalat figyelembevételével –, akkor nem lesz nagyobb a fizetése, mert az ellentmondana az önmagáról kialakított képének.

A jelenség hasonlít a robotpilóta működéséhez. A robotpilóta olyan – ma már a legtöbb esetben számítógépes – rendszer, ami egy hajót, vagy repülőtet emberi beavatkozás nélkül képes irányítani. Az emberi agyban a robotpilótához hasonló automata célkövető mechanizmus működik, az ún. *retikuláris aktiváló rendszer*.

Azt programozunk be segítségével az agyunkba, amit csak akarunk. Jártál már úgy, hogy vettél egy ruhát és másnap megdöbbenve fedezted fel, hogy minden második ember azt hordja? Hasonlóan, ha az álmod egy bizonyos autótípus, egyszerre csak felfedezed, hogy rengeteg fut belőle az utakon.

Az automata célkövető rendszer a magyarázata annak, miért nem működnek az újévi fogadalmak. A rendszer csak beprogramozott céllal működik. Ha valaki nem képes magát karcsú, vékony emberként elképzelni, nincs az a diéta, ami segítene. Csak azokat a dolgokat hisszük el, halljuk és látjuk meg, ami beleillik az énképünkbe.

Edmond Rostand drámájában a címszereplő, Cyrano de Bergerac, meg van győződve arról, hogy nagy orra miatt nem lehet vonzó egy olyan szép nő számára, mint Roxane. Hiába páratlanul jó kardforgató, és a szavakkal is ragyogóan bánik, nem mer közeledni a lányhoz, noha szerelmes belé.

Roxane a jóképű gárdistát, Christian-t szereti, aki azonban nem tud bánni a nővel. Cyrano siet a segítségére: gyönyörű, lírai szerelmes levelet ír – ahogyan a valóságban is érez – Christian nevében, melyekkel az meghódítja a lány szívét.

Amikor Christian elesik a spanyolokkal vívott háborúban, Roxane kolostorba vonul. Cyrano 14 éven keresztül minden héten meglátogatja. Utolsó találkozásukon Roxane véletlenül rájön, hogy Cyrano volt a levelek igazi szerzője.

Rádöbben arra, hogy valójában azt a férfit szerette, akit a levelekből megismert, és ez az ember nem más, mint Cyrano. Roxane megvallja neki szerelmét, de már késő, Cyrano az ellenségei által felbérelt merénylő kezétől halálos sebet kap. Roxane összeomlik: „Egyet szerettem, s kétszer vesztettem el!”

Cyrano énképe az, hogy csúnya ÉS ezért nem érdemli meg, hogy szeresse a lány. Az első rész talán igaz, a második biztosan nem. Roxane számára ugyanis a finom stílus, a lélek szépsége és az érzelmek messze fontosabbak, mint a külső.

A dráma örök érvényű tanmese az önbizalomról. Csak be kell helyettesítenünk az „orr” helyére a saját kifogásunkat, „Roxane” helyére pedig azt a célt, aminek elérésében ez a kifogás meggátol.

Mit tehetünk, ha támad a kisebbségi komplexus? Annyi bizonyos, hogy tisztán akaraterővel nem tudjuk megváltoztatni életünket és szokásainkat. Émile Coué, az önszuggeszció atyja szerint az akarat és a képzelet csatájából mindenkor a képzelet kerül ki győztesen. Énképünk önmagát megvalósító proféciává válik. A változáshoz először tudatalatti gondolatainkat kell megváltoztatnunk. A belső programot.

Mikor alakul ki ez a belső program? Szakemberek szerint nagyjából a 8. életévre tehető az énkép kialakulásának 50%-a, 14 éves korra pedig a magunkról alkotott képünk kb. 80%-a rögzül. Húszéves kor környékére tehető a teljes személyiség kialakulása; ez a felnőttkor kezdete. A nagykorúság korhatára is ehhez igazodik: a világ nagy részén a 18., Skóciában a 16., Japánban pedig a 20. életév.

## SZÜLŐK, A JÓAKARATÚ BAJKEVERŐK

*„A gyerekeknek példaképek kellene, nem kritikusok.”  
Joseph Joubert*

Ha tehát az énkép a belső program, akkor az önbizalomhiány nem más, mint programhiba. Mi okozta ezt a programhibát?

Az esetek túlnyomó többségében pontosan azok, akiknek magabiztos gyermekek felnevelése lenne a fő feladata: a szülők. Statisztikák szerint egy kétéves gyerek a szüleitől napi 432 negatív és csak 32 pozitív állítást hall. Ahogyan azt zseniális könyvében, a *Maximális teljesítményben* Brian Tracy kifejti, két nevelési hiba okozza a legtöbb gondot: a tiltás és a destruktív kritika.

A tiltás azt jelenti, hogy a szülő nem enged a kisgyerekeknek kipróbálni új dolgokat, mondván: „Te ehhez még kicsi vagy!” vagy „Ne mászszál fel, még leesel nekem!” vagy „Majd anya felvágja neked, még megvágod magad!”. A gyerekek hamar kialakul az az érzés, hogy „Felesleges próbálkoznom, úgysem sikerül!” Felnőttként rettegni fog új dolgokba belevágni, inkább évtizedekig ott marad egy gyűlölt munkahelyen, vagy egy zsákutcába jutott, tönkrement házasságban.

A destruktív, vagy romboló kritika olyan bírálat, ami nem a gyermek tevékenységére, hanem személyére irányul: „Amilyen lusta vagy, sose viszed semmire!” vagy „Mindent leejtesz, te kétbalkezes!”. A szülő szájából önkéntelenül jönnek ki ezek a mondatok, vagy éppen nagyon is szándékosan, félelemkeltéssel próbálva a vélt jó irányba terelni a gyereket.

A destruktív kritika legsúlyosabb formája a büntetés. A gyerek rossz jegyet hoz haza és a szülő megbünteti: „Buta vagy, mint a föld!” (személyre irányuló kritika) + „Két hétig nincs tv-nézés!” (szankció) + pár napig nincs puzsi és ölelés; a szülők átnéznek a gyereken, mint ha nem is létezne.

A pszichológiában ezt feltételhez kötött szeretetnek hívják. A gyermek úgy érzi ekkor, hogy a számára legfontosabb személyek – a szülei – már nem szeretik; eltaszították maguktól. Mindenáron vissza akarja szerezni az elveszített szeretetet, ezért igyekszik mindent a szülei akaratára szerint csinálni.

Nem aszerint cselekszik, hogy mi a helyes, hiszen azt még nem tudhatja – még gyerek –, hanem aszerint, hogy szüleinek mi a kívánsága. A szülők pontosan ezt akarják. Közben azonban nem veszik észre, hogy a feltételhez kötött szeretettel lelki sérültek új generációját nevelik ki.

Ha a destruktív kritika többször megismétlődik – márpedig megismétlődik, hiszen a szülő gyorsan rájön, hogy ezzel a „kis” manipulációval könnyedén eléri célját –, akkor a gyerek fejében rögzül: ahhoz, hogy szeressék, mindig mindent úgy kell csinálnia, ahogyan azt mások elvárják tőle. Mire felnő, kialakul a visszautasítástól való félelme; a „*va-jon mások mit fognak szólni*” szindróma.

Természetesen a tiltáson és a destruktív kritikán kívül más negatív hatás is éri a felnövekvő gyermeket, azonban – saját tapasztalataim alapján is – ez a kettő a legsúlyosabb. Szülőként mindannyian követünk el hibákat, azonban ha a gyermek érzi a feltétlen szeretetet, akkor nagyobb eséllyel válik magabiztos, kiegyensúlyozott felnőtté.

A lelki sérülések nem annyira szembetűnőek, mint a fizikai sebek. Csak közvetett módon, a viselkedésből lehet következtetni arra, hogy valaki nincsen rendben pszichésen. A gyógyuláshoz vezető út első lépése mindig annak fel- és beismerése, hogy sérültünk lelkileg. Az önbecsülési problémával küszködő ember számára pontosan ez a legnehezebb.

A Névtelen Alkoholisták minden összejövetele a résztvevők – csak keresztnévvel történő – bemutatkozásával kezdődik: „János vagyok, alkoholisták.” Nem lehet egy olyan problémát megoldani, aminek létezését tagadjuk. Ha lelki sérülés ért gyerekkorodban, nem a te hibád. Nézz szembe vele, mert csak így tudsz meggyógyulni!

## KÉT KULCS A SEBEZHETETLEN ÉNKÉPHEZ

*„Ha azt gondolod, hogy képes vagy rá, vagy ha azt gondolod, hogy nem, mindkét esetben valószínűleg igazad lesz.”*

*Henry Ford*

Mit tudunk tenni akkor, ha a gyermekkor már elmúlt és felnőttként rádöbbenünk, hogy önbecsülési problémával küszködünk? Nincs remény? Stephen Covey, a téma elismert szakértője, arra a következtetésre jutott a *Kiemelkedően sikeres családok 7 szokása* című könyvében, hogy az ember igenis változtathat a gyermekkori családi programon, vagy ahogyan ő hívja: a forgatókönyvön.

Az ilyen embert Covey *irányváltó személynek* nevezi. Az irányváltó személy teljesen új irányt képes szabni a családtörténetnek.

Ismeretségi körömben a legjobb példa az irányváltó emberre Magdi. Negatív családi környezetben nőtt fel, ahol a kritizálás, a pesszimizmus és a kishitőség mélyen átittatták a családot. Már nagyon fiatalon, 18 évesen, eljött otthonról. Az első évek nagyon nehezek voltak számára, gyárban, szalag mellett dolgozott, munkásszállón lakott. Megfogadta, ha saját családja lesz, egész másként fog élni, mint a szülei, és gyerekeit is más elvek szerint fogja felnevelni.

Ma, több mint 40 évvel később, mind a négy gyereke a harmincas éveiben jár. Közös bennük a magas önbecsülés és a rendkívüli tisztelet az anyjuk iránt. Magdi betartotta fogadalmát, és ezzel sikeresen megváltoztatta egy egész generáció életét.

Hogyan változtathatunk a forgatókönyvön? Az énkép átformálására alapvetően két módszer létezik: a teremtő képzelet és a relaxáció.

## TEREMTŐ KÉPZELET

*„Amit az emberi elme el tud képzelni,  
és amiben hinni tud, azt meg is tudja valósítani.”  
Napoleon Hill*

Charles E. Jones, a neves író és sportkommentátor szerint mához öt évre csak az elolvasott könyvek és a megismert emberek különböztetnek meg jelenlegi önmagunktól. Mit tegyünk, ha fel akarjuk gyorsítani a folyamatot? Hogyan tudjuk a berögzült negatív énképet átalakítani?

Az egyik megoldás a teremtő képzelet, más néven a vizualizáció. Agyunk nem csak az érzékszerveinken át közvetített tényeket fogadja el valóságnak, hanem azt is, amit intenzíven elképzelünk.

Egy példa. Képzeld el, ahogy félbevágysz egy szép nagy citromot. A vágási felület gyönyörű sima. Kézbe veszed az egyik fél citromot és tartalmát belefacsarod egy üvegpohárba. Figyeled, ahogy folyik a tömény, sárgás citromlé. Mit érzel most?

Ha tényleg élénken elképzelted a fentieket, akkor folyini kezdett a nyálad. A jelenséget pavlovi feltételes reflexnek hívják a témát kutató orosz tudósról. Valóságos citrom nélkül is megindult a nyálelválasztás. Hasonló módon, ha nagy átéléssel hideget képzelünk el, megjelenik a libabőr.

Az agynak ezt a különleges tulajdonságát kihasználva képesek vagyunk szinte bármit elképzelni és beprogramozni. Az elme tudatalatti részében elegendő ismétlés után elraktározódik a cél. Ha nagyobb önbizalmat akarsz, képzeld el magad, ahogy nagy önbizalommal szerepelsz kritikus szituációkban! Képzeld el célodat, mintha már elérted volna! A tudatalatti az így bevitt program szerint fog irányítani. Meg fogod látni azokat a lehetőségeket, amiket eddig nem vettél észre; briliáns ötleteid lesznek, amiken magad is meglepődsz.

Amikor a repülőgépet robotpilótára kapcsolják, a számítógép folyamatosan végrehajtja a cél eléréséhez szükséges korrekciókat. A tudatalatti ugyanezt végzi el számodra. Csak be kell programoznod.

## RELAXÁCIÓ

*„Táncolj úgy, mintha senki nem figyelne;  
szeress úgy, mintha soha nem bánthanának;  
dalolj, mintha senki nem hallaná;  
élj úgy, mintha a mennyország itt lenne a földön.”  
William Pukey*

A legtöbb ember túl görcsösen éli az életét. Az önbizalommal küszködő emberek képtelenek igazi tudásuk szerint teljesíteni. A kulcs a relaxáció, a lazítás.

Más szavakkal: a robotpilótának nem szabad túlkorrigálnia. Aki valaha varrt, ismeri a cérna befűzésekor fellépő jelenséget: ahogy közelítünk a tű fokához, az utolsó pillanatban megremeg a kéz. A megoldás az ellazulás; egyetlen laza, gyors mozdulattal kell átfűzni a cért.

Ha társaságban vagyunk, nem szabad túl sokat azzal foglalkozni, hogy mit gondolnak rólunk. Ha mások véleményére koncentrálsz, gátolós lesz a viselkedésed. Soha ne akarj jó benyomást kelteni, vagy lenyűgözni másokat!

Még kell tanulnunk lazítani, hogy megelőzzük a gondolati görcsöt. Az életben a sikerek titka nem az összeszorított fogakkal végzett kemény munka, hanem, hogy azt csináld amit szeretsz, legyenek konkrét céljaid, tudjál lazítani ÉS keményen dolgozz. A kemény munka nem hagyható ki, önmagában azonban nem elegendő.

## VÉGZETES LELKI SÉRÜLÉSEK

*„Az öngyilkosság végleges megoldás egy ideiglenes problémára.”*

*Abigail Van Buren*

Anyai nagyapám volt a legbölcsebb ember, akit valaha ismertem. Makulátlan volt az önbecsülése és ezt semmi nem tudta megingatni. Nem beszélt sokat, de amikor mondott valamit, az mindig „ült”. Egy kicsiny, ezer lakosú Vas megyei faluban ő volt a harmadik legmódosabb gazda a háború előtt és ezt a státuszt földjei elvesztése után is megtartotta. A Papa nem gondolta, hogy azonos lenne a földjeivel, ezért ugyanaz az ember maradt nélkülük is.

Nem mindenkinek sikerül a kudarokat ilyen jól feldolgozni. Apám a munkájával azonosította magát. Amíg egy nagy cukorgyárnak lehetett a harmadik embere, addig gyerekkorából származó önbecsülés-problémáit elnyomva tudta tartani. Amikor infarktus miatt vezetőként nem tudott már tovább dolgozni, összeomlott. Bár csak 44 éves volt ekkor, leszázalékoltatta magát, és keserűen, másokat hibáztatva, boldogtalanul halt meg 31 évvel később.

Domján Edit a hatvanas évek ünnepezt színésznője volt. Ma sztárnak mondanánk. Megkapott mindent, amire ember csak vágyhat, mégis 1972 karácsonyán eldobta magától az életet. Miért? Abban az évben, december 25-én lett 40 éves. Nem akart megöregedni. Ön maga számára Domján Edit egyenlő volt a fiatalsággal. Ha nincsen fiatalság, nincsen Domján Edit sem.

Marylin Monroe, a valaha élt egyik legnagyobb szex-szimbólum, karrierjének csúcán, 1962-ben – 36 évesen – szintén az öngyilkosság mellett döntött. A gyönyörű külső mögött sebzett lélek lakott: soha nem tudta gyerekkorának szörnyű élményeit, a szexuális zaklatásokat és az árvaházat feldolgozni.

Puskás Ferenc nevét mindenki ismeri, az Aranycsapatnak azonban volt még egy nála is nagyobb játékosa: Kocsis Sándor. Kocsis volt az

1954-es világbajnokság gólkirálya; 68 válogatott mérkőzésen 75 gólt rúgott, ami ezen a szinten egészen hihetetlen 1,1-es gólatlagot jelent; kevesen jutottak ennek még csak a közelébe is.

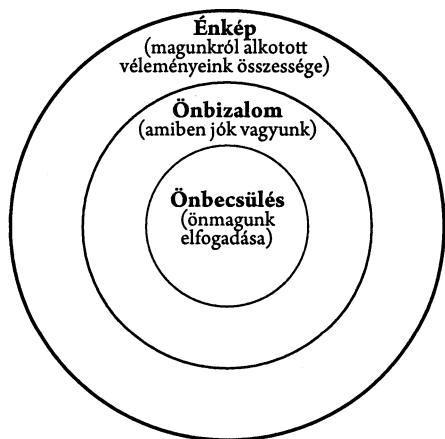
Kocsis számára csak a futball létezett. Pályafutása befejeztével nem találta a helyét. Egy baleset miatt le kellett vágni a lábfejét, amitől vizsgálhatatlan lelkibeteg lett. Amikor kiugrott a kórház ablakán, még 50 éves sem volt. Ha Kocsis Sándor egyenlő a focisikerekkel, akkor azok nélkül Kocsis Sándor, az ember is megszűnik létezni.

A példákat vég nélkül lehetne sorolni: Latinovits Zoltán, Szécsi Pál, Albert Györgyi, Cserháti Zsuzsa, Soós Imre, Kurt Cobain, Jimi Hendrix, Jim Morrison, Janis Joplin, Liza Minelli, Marlon Brando, Johnny Cash, Mel Gibson, Mickey Rourke, Elvis Presley, James Dean, és sok-sok más lelki sérült, a maga területén zseniális sztár.

## ÖNBIZALOM ≠ ÖNBECSÜLÉS ≠ ÉNKÉP

*„Az emberek gyakran mondják valakiről,  
hogy még nem találta meg önmagát.  
De az ember nem megtalálja, hanem megteremti magát.”  
Thomas Szász*

Az előzőekben egymás szinonimájaként használtunk három fogalmat: az énképet, az önbizalmat és az önbecsülést. Nézzük meg most a három fogalom viszonyát egymáshoz. Képzeld el három koncentrikus kört! A külső kör reprezentálja az énképet, a középső az önbizalmat, a legbelső az önbecsülést (1. ábra).



1. ábra: Énkép – Önbizalom – Önbecsülés

Az önbecsülésed abból fakad, aki VAGY. Egy értékes EMBER. Ezt soha senki nem veheti el tőled. Ahogy Viktor E. Frankl, a logopédia atyja, auschwitzti túlélő írja *...és mégis mondj igent az életre!* című köny-

vében: bármilyen körülmények közé kerülünk is, gondolatainkat és attitűdünket mindig mi választjuk meg.

Önbecsülésed nem függhet külső dolgoktól, hiszen belső lényeged mindig változatlan marad. Ennek az egyszerű alapelvnek a megértése és elfogadása sok ember számára okoz nehézséget. Csak gondold végig: ha önbecsülésedet külső dolgokhoz kötöd – a bankszámlád nagyságához, a házadhoz, az autódhoz, a fiatalságodhoz, a kapcsolataidhoz, a beosztásodhoz vagy a jövedelmedhez –, akkor kudarcra ítéled magadat! Ha ezeket elveszíted, mi marad?

A középső kör az önbizalom. Tegyük fel, van egy elegáns autód, nagy házad, sokat keresel és nagyon jó vagy a szakmádban. Nagy az önbizalmad. Ez jó. De ha az önbecsülésed ezektől függ, nagy bajban vagy. A kocsid ellophatják, a házad leéghet, a vállalkozásod tönkremehet, a pénzedet elveszítheted. Sokakkal meg is történik mindez. Ne külső dolgokra fókuszálj hát, hanem belső éned fejlesztésére! Ez megteremti majd a többit is, amire vágysz.

A külső kör az énkép, ami a magunkról alkotott véleményeink összessége. Ebből amire büszkék vagyunk, abból származik önbizalmunk. Az énkép többi része azok a dolgok, amelyekben közepesek vagyunk, vagy netán egyenesen rosszak.

A gyenge énkép azt jelenti, hogy az önbizalom köre rendkívül kicsi. Ha az önbecsülés köre nagy, akkor ez nem okoz gondot. Azonban ha az önbecsülés és az önbizalom is csekély, annak összeomlás a vége.

A katasztrófa ilyenkor gyorsan bekövetkezik. A Lake Peigneur egy három méter mély, 5 km<sup>2</sup> területű tavacska volt az USA Louisiana államában. A környező erdőkkel együtt igazi horgászparadicsomnak számított. 1980. november 20-án, a szép őszi időben kirándulók népesítették be a partját, akik döbbenet figyeltek az eseményeket.

A Texaco olajtársaság próbafúrásokat végzett a tó medrében és hibás számítások miatt a 36 cm-es átmérőjű fúrófej átszakította a tó alatti sóbánya boltozatát. A víz irtózatos erővel nyomult be a bányába. A hatalmas örvény mindent magába szippantott: a fúrótornyot, teherautókat és egy kis szigetet is. A környező földekből és erdőkből 26 hek-

tárnyi (!) tűnt el a lyukban. Mindenkit sikerült evakuálni, csak három kutya veszett oda.

Az alacsony önbecsülésű ember élete is így tűnik el a külső események – munkahely elvesztése, válás, súlyos betegség, vagy más csapások – okozta „lyukban”. Ásd ki a kutat, amíg nem vagy szomjas! Amikor nincsen válsághelyzet, akkor növeld meg az önbecsülés körét! Ha megteszed, nem lesz életednek olyan eseménye, ami tartósan kizökkent lelki nyugalmadból. A „kutatás” első lépése a pozitív gondolkodás elsajátítása.

## MÁSODIK FEJEZET

### ÚT A CSÚCSRA: POZITÍV GONDOLKODÁS

#### KISPESTTŐL A VILÁGHÍRIG

*„A világ szabad utat ad annak az embernek,  
akinek szavai és tettei azt mutatják, hogy tudja, hová tart.”*

*Napoleon Hill*

1960. május 18-án a glasgow-i Hampden Park stadionjának gyepén 135 ezer tomboló néző előtt Európa két legjobb klubcsapata játszott Bajnokcsapatok Európa Kupája döntőt: az Eintracht Frankfurt és a Real Madrid. A Real színeiben – aznap tiszta fehérben – lépett pályára a világ akkori talán két legjobb játékosa: Alfredo Di Stefano és Puskás Ferenc.

A mérkőzés ma már futballtörténelem. A Real briliáns játékkal 7:3-ra verte a Frankfurttot. Puskás négy gólt lőtt. BEK-döntőben soha senki nem tudta ezt a teljesítményt megismételni. Pancho – ahogy ott neveztek – a Reallal összesen három BEK-et nyert. Ő lett a Real Madrid egyik legnagyobb legendája.

Klasszikus sikertörténet, gondolhatnánk. Az út azonban nem volt mentes a zökkenőktől. Puskás az Aranycsapat két másik világhírességével, Kocsis Sándorral és Czibor Zoltánnal 1956-ban elhagyta az országot, korabeli szóhasználatból élve disszidált. Puskás a FIFA-tól (Nemzetközi Labdarúgó Szövetség) két év eltiltást kapott. 29 évesen elvesztette a hazáját és a munkáját. Nyelveket nem beszélt és egyetlen dologhoz értett csak: a focihoz.

Amikor Santiago Bernabeu 1958-ban leszerződtette, 16 kiló súlyfelesleg volt rajta és több mint egy éve nem játszott. A sztárok, Di Stefano, Gento és a többiek ellenségesen fogadták. Ekkor történt a csoda.



Puskás néhány hét alatt leadta a súlyfelesleget, edzésbe állt és nem-sokára régi formájában tündökölt. 31 éves volt ekkor; a legtöbb focista ilyenkor már a visszavonuláson gondolkodik. Puskás ezután érte el pályafutásának talán legnagyobb sikereit. Az aktív játékot 1966-ban, 39 évesen (!) hagyta abba.

## MI A POZITÍV GONDOLKODÁS?

*„Nemzedékem legnagyobb felfedezése, hogy gondolkodásunk megváltoztatásával képesek vagyunk megváltoztatni életünk külső körülményeit.”*  
William James

Kevesen képesek a mentális állóképesség olyan szintjére eljutni, amilyenre Puskásnak sikerült. A sikerorientált gondolkodást azonban mindenki képes elsajátítani.

A pozitív gondolkodás nem más, mint optimista hozzáállás – attitűd – a világ dolgaihoz. Ez azonban nem jelenti a valóság tagadását. Ha valami borzasztó, az borzasztó. Ha Szomáliában polgárháború van és emberek halnak meg, az szörnyű dolog és ezt kimondani nem negatív gondolkodás. Ha elkap egy zivatar és öltönyben bőrig ázom, nem fogom azt mondani, hogy ez fantasztikus, mert nem az.

A pozitív gondolkodás azt jelenti, hogy szembenézünk a tényekkel és elfogadjuk azokat. Ha azonban nem tetszenek a tények, nem hagyjuk, hogy ez földbe döngöljön, hanem töretlen optimizmussal bízunk abban, hogy van megoldás a problémára; a dolgok előbb-utóbb jóra fordulnak.

Pozitív attitűddel pár év alatt többet érhetünk el, mint negatív gondolkodással 10-20 év alatt. A siker képlete így áll össze: első lépésként pozitív attitűd kialakítása, majd pedig ennek alkalmazása konkrét céljaink elérésére.

## A POZITÍV GONDOLKODÁS 10 ALAPTÖRVÉNYE

### 1. A vetés-aratás törvénye

Ez a világegyetem egyik legfontosabb működési elve. Hívják még a kauzalitás, vagy az ok-okozat törvényének is. Először Arisztotelész fogalmazta meg i.e. 350 körül.

Az ókori görögök abban hittek, hogy az olümposzi istenek határozzák meg kényük-kedvük szerint a földi élet történéseit. Arisztotelész mutatott rá először, hogy ez nincs így; minden okkal történik. Ha látunk valamit megtörténni a világban – az okozatot –, akkor biztosak lehetünk abban, hogy egy konkrét ok indította el a hozzá vezető eseményláncolatot.

Ma már ebben semmi meglepő nincsen, akkor azonban ez a gondolat forradalmian újnak számított, és az emberiség történetében korszakváltást jelentett. Nem árt azonban, ha most is – 2400 évvel később – újra meg újra emlékeztetjük magunkat erre az alapelvre.

Ha valami nincsen rendben az életünkben, annak mindig van egy konkrét oka. Ha nincs elég pénzünk, ha boldogtalanok vagyunk, ennek mindig oka van, és az ok általában önmagunkban keresendő.

A vetés-aratás törvényének három altörvénye:

- *Először vetsz, utána aratsz.*  
A sorrend nem felcserélhető; semmit nem adnak ingyen.
- *Azt aratod, amit vetettél.*  
Ha gyűlöletet ültettél, gyűlöletet aratsz; ha szeretetet adtál, szeretetet fogsz visszacapni.
- *Többet aratsz, mint amennyit vetettél.*  
Mindent, amit adtál, megsokszorozva fogsz visszacapni.

A fentiek értelmében az emberi fejlődés helyes sorrendje: LENNI – TENNI – VENNI. Először fejlődünk kell, hogy képesek legyünk nagy dolgokra, és ekkor tudjuk megvalósítani céljainkat.

Legtöbben azonban úgy gondolják, hogy a jó sorrend: TENNI – VENNI – LENNI. Vagyis kőkeményen dolgozni, megszerezni mindent, amit akarunk, hogy aztán tudjuk élvezni az életet. Személyes fejlődés nélkül azonban csak töredékét tudjuk megvalósítani lehetőségeinknek.

## 2. A helyettesítés törvénye

Ez a törvény kimondja: elménk úgy van megalkotva, hogy egy időben csak egy gondolat lehet benne. Úgy tűnhet, mintha több dologra tudnánk egyszerre fókuszálni, azonban ez nincs így. Gondolataink valóban örült tempóban követik egymást, egyidejűleg azonban CSAK EGY az, amire koncentrálni tudunk.

Miért fontos mindez? Ha el akarjuk érni a sziklaszilárd önbecsüléshez szükséges pozitív gondolkodást, sokkal egyszerűbb egyetlen gondolatot pozitívan tartani, mint egy egész hadseregnyt.

## 3. A választás törvénye

Csupán egyetlen dolog felett gyakorolunk kizárólagos hatalmat ezen a világon: a gondolkodásunk felett. Mindig, minden körülmények között szabadon dönthetünk attitűdünkről.

Márpedig ha én választok, akkor csak döntés kérdése azt mondanom, hogy kizárólag pozitív gondolatot engedek be az elmémbe. David J. Schwartz ezt így fogalmazza meg *Gondolj merészet* című nagyszerű könyvében: fejünkben folyamatosan két művezető lesi parancsainkat; egy pozitív és egy negatív emberke.

Ha negatív gondolatot hívunk elő memóriabankunkból, akkor a negatív művezető azonnal száz bizonyítékkal rukkol elő, hogy mennyire igazunk van: „Látod, itt van ez meg ez az eset, amikor

hasonló szituációban kudarcot vallottál.” Máris megerősítve érezzük magunkat, hogy a helyzet tényleg reménytelen.

Ha azonban pozitív gondolatot teszünk az elménkbe, akkor a pozitív művezető lép elő, és megerősítő bizonyítékokat fog felkutatni. Nem egyszerűbb akkor a pozitív gondolatot választani? Némi önfegyelem kell csak hozzá.

## 4. A jelenlét törvénye

Bárhová mész, ott vagy. Magadat mindig magaddal viszed. Másképpen fogalmazva: nincsen menekülés. Problémáink elől nem tudunk elfutni, valamikor meg kell oldanunk őket.

1989 áprilisában a magát szocialistának nevező kommunista párt zárt üléséről nyilvánosságra került egy beszéd szövege. Annak az – akkor már súlyos beteg – embernek a beszéde, aki 32 évig élet és halál ura volt ebben az országban. Az összefüggéstelen szófolyamból egy dolog derült csak ki: az iszonyú büntudat. Rajk koncepciók pere, a forradalom leverése, Nagy Imre kivégzése, és ki tudja, még mi miatt. Évtizedekkel korábbi dolgok. Nincs menekülés.

Kádár három hónappal később már nem élt. Július 6-án hunyt el, azon a napon, amikor a Legfelsőbb Bíróság kihirdette Nagy Imre rehabilitációját. Halála előtt papot hívatott magához.

Márai Sándor könyve, *A gyertyák csonkig égnek* is a büntudat kérdését járja körül. A kisregény egy éjszakai beszélgetés története. A hetvenes éveiben járó két férfi több mint 40 éve nem találkozott. Akkor mindketten elmenekültek egy olyan konfliktus elől, amire csak a könyv végén derül fény. Az egyik a trópusokra menekült, a másik a tagadásba. Egyikük sem járt sikerrel, mert annak idején nem tudták feldolgozni, hogy Konrád elszette barátja feleségét. Nincs menekülés.

Ami van, annak kell lennie. Életünket előre éljük és visszafelé értjük meg. Nem tudjuk pontosan, miért kapjuk a problémákat, csak egy biztos: meg kell oldanunk őket.

### 5. A Mátrix törvénye

Hatalmas kasszasiker volt 1999-ben a Wachowski testvérek Keanu Reeves és Laurence Fishburne főszereplésével készült filmje, a Mátrix. A film alaptörténete arra épül, hogy amit látunk és tapasztalunk magunk körül, az nem a valóság. Igazából egy kagylószerű tálban lebegünk valami zselés anyagban, a fejünk-ből drótok lógnak ki, és ezeken keresztül jön az a szoftver, ami az agyunkban megteremti a valóság illúzióját.

A gondolat nem túl lelkesítő, de nem áll túl messze a valóságtól. Ahogyan a világot látjuk, az tényleg nem az igazi világ. Mindent az érzékszerveink fordítanak le számunkra. Színek nem léteznek; agyunk teremti őket. Egy kék pillangó azért kék, mert a szárnya ezt a hullámhosszúságú fényt veri vissza. Egy fekete tárgy azért fekete, mert teljesen elnyeli a fényt. Hogyan néznek ki a tárgyak a valóságban? Gondolom úgy, mint a Mátrixban.

A Mátrix törvénye kimondja, hogy a valóság csak egy illúzió. Ugyanazt a szituációt mindenki másként éli meg, mert saját gondolati szűrőjén engedi át az információkat. Olyan ez, mint a híres becsapós rajzok. Van, aki esküszik, hogy egy fiatal nőt lát, mások ugyanilyen biztosak benne, hogy egy öregasszony van a képen. Melyik az igaz? Mindkettő.

Ha nincsen objektív valóság, akkor te döntöd el, hogy számodra milyen a világ. Döntsd el, hogy jó!

### 6. Buddha törvénye

Ez a törvény kimondja, hogy a probléma nem a NINCS, hanem a szerzésre irányuló VÁGY. Az ember frusztrációjának nagy részét az okozza, hogy mindig újabb és újabb dolgokat akar megszerezni. Sohasem elég. A probléma nem az, hogy valamit nem birtoklunk, hanem az, hogy birtokolni szeretnénk.

Le kellene mondanunk céljainkról és álmainkról? Egyáltalán nem: legyenek céljaid, küzdj értük, de ne függj tőlük! Ne azon

múljon a boldogságod, hogy megszerezted-e azt az autót, házat, vagy konyhabútort!

Meg kell tanulnunk azzal a kettősséggel élni, mintha ez a nap lenne az utolsó, ugyanakkor úgy tervezzünk előre, mintha örökké élnénk. A boldogság nem a célba érkezés, hanem az **UTAZÁS MÓDJA**.

### 7. A mókuskerék törvénye

Egy régi hindu történet szerint egy ifjú a megvilágosodást keresve azt a tanácsot kapja egy bölcstől, hogy első lépésként mondjon le összes földi tulajdonáról. Így is tesz, elajándékozta mindenét, csak egy ágyékkötőt tart meg; ebben járja a vidéket. Egy nap ledől pihenni egy patak mellett. Miközben alszik, az erdő madarai lyukakat csipkednek száradó ágyékkötőjébe.

A faluban azt tanácsolják neki, hogy szerezzen be egy macskát, az majd elriasztja a madarakat. Így is tesz, de a macskának tejre van szüksége, ezért szert tesz egy tehénre is. A tehénnek viszont széna kell és a legbölcsebb dolognak azt találja, ha szerez egy kis birtokot, hogy mindig legyen széna a tehénkének.

Egyedül azonban nem boldogul a gazdálkodással, ezért embe-  
reket vesz fel a mezei munkákra. Rövidesen ő lesz a legmódosabb gazda a környéken, földeket vesz, megnősül, gyerekei születnek és családjával boldogan éli az életét.

Évek múltán a bölcstől az ifjú keresésére indul. Kíváncsi, hol tart a megvilágosodás felé vezető úton. De sehol sem találja. Egyszer csak meglát egy palotát a dombtetőn. Gondolja, betér, hátha kap egy kis ételt. A kopogtatásra az egykori ifjú nyit ajtót. Meglátja a bölcset, elsírja magát és azt mormolja maga elé: „Az ördögbe is, mindennek az a nyomorult ágyékkötő az oka!”

A mókuskerék törvénye azt mondja ki, hogy mindegy mennyid van, mindig többet akarsz. Soha nincs vége, mert a megszerzendő dolgok listája végtelen.

Az élet viszont véges, ezért prioritásokat kell kitűznünk. Az alapszabály ez: bármit megkaphatsz, de nem kaphatsz meg mindent. Döntsd el hát, hogy mit akarsz igazán!

### 8. Az érzelmi hullámvasút törvénye

A hullámvasút törvénye kimondja, hogy a valóságot érzelmeink szűrőjén át látjuk. Ha a hullám tetején vagyunk, szépnek látjuk ugyanazt a helyzetet, amit a hullám alján borzasztónak.

Érzelmeinket csak korlátozott mértékben és csak közvetett módon tudjuk irányítani. Egyszer csak felbukkannak a semmiből, és hosszabb-rövidebb idő után ugyanolyan hirtelen el is tűnnek. Csak időtartamukat és intenzitásukat tudjuk szabályozni.

A bölcs ember ezért nem tulajdonít túl nagy jelentőséget annak, hogy egy adott pillanatban éppen hogyan érez. A düh például majdnem mindig elmúlik fél óra alatt. Még most is dühös vagy arra az autósra, aki ma reggel bevágott eléd a piros lámpánál? Egész nap ezen tépelődöttél? Valószínűleg nem, öt perc után törlődött az egész.

Meg kell tanulnunk kontroll alatt tartani érzelmeinkre adott reakcióinkat. Érzelmi stresszben gondolataink nem tényyszerűek. Érzéseink jönnek-mennek, ha azonban függetlenítjük magunkat a befolyásuk alól, életünk sokkal kiegyensúlyozottabban fog zajlani.

Tehát: nyomorultul érzed magad? El fog múlni. Csodás a kedved? Az is el fog múlni. A kulcs a reakciód kontrollja. Te sétáltatod a kutyát, vagy a kutya sétáltat téged?

### 9. A Fair Play törvénye

A legtöbb ember úgy gondol a világra, mintha arisztokratáként egy kiváltságos uralkodócsaládba született volna. Mintha bizonyos előjogok alanyi jogon megilletnék.

Természetes, hogy lakni tud valahol, hogy van mit ennie, hogy autóval, aszfaltozott utakon tud eljutni, ahová csak akar. A csap-

ból mindig tiszta víz folyik, a villanykapcsolót elfordítva mindig kigyullad a lámpa. Ha nincs munkája, vagy beteg, pénzt kap az államtól, ha gyereke születik, az állam újra csak a zsebébe nyúl.

Ha Te is azok közé tartozol, akik ezt magától értetődőnek tartják, és úgy gondolod, hogy ez neked JÁR, akkor gondold át még egyszer! Miért járna?

Erich Fromm a 2. világháború alatt írt egy félelmetes könyvet *Menekülés a szabadság elől* címmel. Ebben – a fasizmus kapcsán – azt vizsgálta, hogy miért vagyunk annyira kiszolgáltatottak a diktatúráknak.

Ijesztő dolgokat talált. A szabadság felelősséggel jár és a legtöbb ember mindent megtesz, hogy ne kelljen a felelőséget felvállalnia. A politikusok kihasználják ezt, és ingyenes dolgok osztogatásával vásárolják meg az embereket. Demokrációkban csak a szavazatát, diktatúrákban a lelkét is.

A mindennapi életben a menekülés bevált módja a kódependencia, a kölcsönös függőség. Feladom a függetlenségemet, te meg cserébe átvállalod a felelőséget. A felnőtt „gyerek” mindent a szülei akarata szerint csinál, cserébe azok átvállalják az élet mindennapi terheit. Működhet ez férj-feleség, orvos-páciens vagy a már vázolt politikus-állampolgár relációban is. Lényeg, hogy szabaduljunk a felelőségtől.

A Fair Play törvénye kimondja: az élet NEM fair. Emészd ezt meg és lépj tovább! Nem vagy feljogosítva semmire és semmi nem jár automatikusan. Fájdalmas? Talán igen. De egyszer fel kell nőni.

### 10. Az örökmozgó törvénye

Egy férfi olcsó öltönyt keresett. Fülébe jutott, hogy a helyi temetőben fillérékért kaphatók jó állapotú zakók és nadrágok, melyeket korábban az elhunytak öltöztetésére használtak a ravatalozóban.

Vett is egy öltönyt rendkívül jutányos áron, és másnap már abban ment dolgozni. Ahogy a tárcáját próbálta betenni a zakó belső zsebébe, megdöbbenve vette észre, hogy sem a nadrágon,

sem a zakón nincsen egyetlen zseb sem! Akik előtte hordták, azoknak nem volt szükségük zsebre; poggyász nélkül utaztak el. A *túlsó oldalra* semmit nem tudunk átvinni.

Sokan abban az illúzióban élnek, hogy ha elég ügyesek és eleget ideig keményen dolgoznak, akkor egy szép napon megszabadulhatnak összes problémájuktól. Onnantól aztán semmi nem fog változni, minden marad ugyanúgy az idők végezetéig.

Ez az egyik legtragikusabb tévedés, amit elkövethetünk. A problémák áradata soha nem fog megszűnni. Soha nem jutsz a dolgok végére. Ha meghalsz, akkor is maradnak elintézendő ügyeid. Az autódát valaki más fogja vezetni, a házában valaki más fog lakni, a feleségedet..., nos, őt pedig nagyon fogja mindenki sajnálni.

Ha arra gondolsz, hogy a feladatlistádból majd egyszer mindent kipipálhatsz, jobb, ha ezt most elfelejted. A fejünkben levő kis aggódásdobozt mindig újratöltjük. Néha úgy tűnik, hogy a Nagy Alkotónak direkt ez volt a szándéka.

Az örökmozgó törvénye tehát arról szól, hogy rendezkedj be hosszú távra, mert nincs kezdet és vég. Csak az ÚT van.

## HARMADIK FEJEZET

### TÍZ POZITÍV ALAPATTITÚD

*„Húsz év múlva jobban fogod bánni azokat a dolgokat,  
amiket nem tettél meg, mint amiket megtettél.*

*Hajózz hát ki a biztonságos kikötőből és állítsd szélbe a vitorlákat!  
Kutass! Álmodj! Tapasztalj!”*

*Mark Twain*

Az alaptörvények ismerete segít életfilozófiánk kialakításában. Nem ad azonban konkrét útmutatást a sziklaszilárd önbecsüléshez vezető életstratégia kidolgozásához.

Az alábbiakban áttekintünk 10 olyan alapvető elvet, amellyel kialakíthatjuk hozzáállásunkat az élet mindennapi dolgaihoz. Ezek legtöbbje ellentétes a hagyományos szemléletmóddal; az emberek nagy része nem így gondolkodik. Csak a sikeresek.

#### 1. A magam útját járom, soha nem hasonlítom magam másokhoz

A rabbihoz vendég érkezik. Miközben leültetik, lopva körbenéz a kicsiny házban. Látja, hogy szanaszéjjel mindenfelé könyvek hevernek és meglepve veszi észre, hogy az egész házban alig van bútor. Kicsit félve megkérdi:

– Ne haragudj rabbi, hol vannak a bútoraid?

Az visszakérdez:

– És a *te* bútoraid hol vannak?

A vendég meglepődik:

– De rabbi, én csak vendég vagyok itt!

A rabbi csendesen:

– Én is.

Nem kell mindenáron megfelelnünk a világ elvárásainak. Ha nem a bútorok fontosak valakinek, hanem a könyvek, akkor miért kellene a pénzét bútorokra költenie?

A másokhoz való hasonlítgatást a szülők tanítják meg gyerekkorban. „Látod, a Pisti tiszta kitűnő lett, te miért nem vagy képes összedni magad?” Mire felnövünk, ez a gondolkodás annyira belénk ivódik, hogy elfelejtjük követni álmainkat, és szó nélkül beállunk a sorba, a többi kisbirka mellé.

Lehet másként is élni. Csontváry Kosztka Tivadar gyógyszerész-ként dolgozott, mielőtt a belső hangnak engedelmessé kezdett festeni és megalkotta csodálatos cédrusait. Gauguin 47 évesen mindent maga mögött hagyva Tahitin telepedett le, hogy csak a festészetnek élhessen; soha nem tért vissza Franciaországba.

Ne hasonlítgasd magad másokhoz! Akihez ma hasonlítod magad, nemsokára el fog tűnni az életedből. Ha ezt nem hiszed el, gondold végig: hol vannak azok az emberek, akikhez 1985-ben mérted magad? És 1995-ben? Öt éve?

Ismerőseink életpályáját csak egy nagyon rövid időszakban van módunk közvetlen közletről követni. Ez általában nem több mint öt év. Ha valakinek most jól megy, nem tudhatod milyen volt az élete ezelőtt; a jövőjét meg végképp nem ismered. Se te, se ő. Ne irigykedj hát és ne akarj másokra hasonlítani! Ne feledd: egyszer Charlie Chaplin is elindult egy Charlie Chaplin hasonmás versenyen és csak harmadik lett.

Ha megpróbálsz mindenáron lépést tartani az ún. referencia-csoportoddal – azokkal, akikhez méred magad –, akkor nagyon könnyen rossz útra tévedhetsz. Sok ember vesz fel olyan hiteleket, amiket nem engedhetne meg magának, csak azért, hogy megvegyen olyan dolgokat, amikre nincs szüksége, azért, hogy lenyűgözzön velük olyan embereket, akiket nem is kedvel. Ha nem hiszed, nézz körül az ismeretségi körödben!

A külvilág megpróbál a saját képére formálni minket. Ha nem sikerül, furának és különcnek tart. Ez mindig is így volt. Az ókori

görögök minden más népet barbárnak hívtak. Mivel ők csak görögül beszéltek, a többi nyelv kutyaugatásnak tűnt számukra: barr-barr-barrrr.

Diogenészt, a Nagy Sándor korában élt bölcs filozófust egy nap meglátta egy udvari ember, ahogy az út szélén egy kis tálkából zabkását evett. Megállt mellette:

– Tudod, Diogenész, ha megtanulnál behódolni a királynak, mint mi, soha többet nem kellene zabkásán élned.

Diogenész fel sem nézett, csak evett tovább:

– Ti pedig, ha megtanulnátok zabkásán élni, mint én, soha többé nem kellene a királynak hódolnotok.

Mindannyian különleges, egyedi, meg nem ismételt csodák vagyunk. Mindenki másban tehetséges. Ne foglalkozz mások véleményével, csak járd az utad! Legyél a legjobb TE!

## 2. Úgy élem meg a mai napot, mintha ez lenne az utolsó

Lehet, hogy tényleg az. Mégis úgy élünk, mintha életünk örökké tartana. A boldogságot talán el tudjuk képzelni valamikor a távoli jövőben, de ma? Fontos ezért emlékeznünk: ez nem a főpróba, ez maga az ÉLET.

Alapvető, hogy kialakítsuk életfilozófiánkat a múlttal, jelennel és jövővel kapcsolatban. Ne félj a jövőtől! Miért kellene félni attól, ami még meg sem történt? Bízz a szép jövőben, legyél optimista és tartsd szárazon a puskaport!

Nem számít, mi történt a múltadban. Az egy másik ember volt. Pontosan az élmény, ami annyira nyomaszt, az tett másik emberré. Ha valami évvel ezelőtt nem sikerült, abszurd gondolat azt feltételezni, hogy most sem fog. Megváltoztál, nem tudhatod mire vagy képes, csak akkor, hogyha teszel egy újabb próbát. Tanulj a múltból, engedd el és lépj tovább!

Afrika egyes részein úgy fognak majmot, hogy egy kókuszdióba lyukat vágnak, belülre pedig mogyorót és banánt tesznek. A lyuk

pont akkora, hogy a majom keze befér, de amikor megragadja az áhított ennivalót, ökölbe szorított kezét már nem tudja kihúzni.

Képtelen elengedni a banánt, mert nem tudná elviselni azt az érzést, hogy lemondjon a már megszerzett zsákmányról. A bennszülöttek ilyenkor csak odasétálnak, és gond nélkül foglyul ejtik. Mi mit nem tudunk elengedni a múltból? Egy makákónál csak jobbak vagyunk!

A kulcs: a mában élni, megélni EZT a pillanatot, vagyis tudatosan jelen lenni életünkben!

### 3. Teljesen elfogadom magam, úgy, ahogy most vagyok

Alapvető emberi tulajdonság, hogy mindig elégedetlenek vagyunk önmagunkkal. Ez nem feltétlen baj, mert az emberi fejlődésnek ez a mozgatórugója. A gyerekkorukban sokat kritizált emberek azonban hajlamosak átvenni szüleik viselkedésmintáit és önmaguk legrosszabb kritikuskává válni. Hallgassd hát el a belső kritikust!

Ne mondd magadnak: „Te jó ég, milyen idióta vagyok!” A tudatalatti rögzíti ezeket a mondatokat és gondoskodik róla, hogy megvalósuljanak. Tényleg ezt akarod? Ha hibáztál, bocsáss meg magadnak és lépj tovább!

Nem tudunk másokat jobban szeretni, mint ahogyan önmagunkat szeretjük, és nem vagyunk képesek több szeretetet befogadni, mint amennyit adni tudunk. Önmagunk teljes elfogadása ezért kapcsolataink szempontjából is elengedhetetlen.

Ne szabj semmi olyan feltételt magadnak, aminek teljesülnie kell ahhoz, hogy hajlandó legyél elfogadni magadat! „Majd ha tudok venni egy Mercedest, AKKOR leszek valaki!” Fogadd el magadat, úgy ahogy MOST vagy, ebben a pillanatban! A külsődet, a hangodat, a vagyoni helyzetedet, az autódat, a végzettségedet; mindent.

### 4. Most cselekszem, mert most van a legjobb idő a cselekvésre

A vándor a Himalája lábánál megpillant egy öregembert, aki az út szélén üldögél.

– Mondd, bölcs öreg, melyik út visz fel a hegy tetejére?

– Mindegy fiam, hogy merre indulsz, a lényeg, hogy minden lépésed a csúcs felé vigyen, és egy nap odaérsz!

Milyen fontos, régóta dédelgetett tervedbe nem vágsz bele a félelmeid miatt? Vársz a megfelelő percre: majd ha ez meg ez teljesül, na, akkor biztos belevágsz! Mint Csehov hősei, akik soha nem érnek be a városba.

A nagy titok az, hogy most van a legmegfelelőbb alkalom a cselekvésre. Nem feltétlenül kell rögtön a dolgok közepébe ugrani, a cselekvés jelentheti egy hosszú folyamat első lépését is. Ne halogass! Csak vágj bele! Néha nyersz majd és néha veszítesz, de legalább a játszmában vagy.

### 5. Megteszem, ami szükséges

Munkájához a legtöbb ember így áll hozzá: „Megteszek mindent, ami tőlem telik.” Szívából meg van győződve, hogy ezzel a helyes dolgot cselekszi. „Bemegyek és becsülettel végighajtom a 8-9 órát. Ötkor leteszem a lantot, holnap reggel majd folytatom. A munka megvár.”

A probléma ott van, hogy ez alkalmazotti mentalitás. Mint amikor a nyugdíjas azt mondja: „Becsülettel végigdolgoztam a 40 évet!” Ez nagyszerű! És? Mióta elég a győzelemhez, ha valaki a pályán van? Gólok kell rúgni, az élet meccsét erre játsszák. Ez akkor is így van, ha a politikusok mást mondanak.

Megtenni nem a tőlünk telhető maximumot kell, hanem annyit, amennyit az adott feladat elvégzése megkíván. Ez a tulajdonosi hozzáállás. A munkát el kell végezni. Ha nincs meg ötig, akkor addig, ameddig kész nem lesz.

### 6. Elkötelezem magam az egész életen át tartó tanulás mellett

Az emberiség tudása 3-4 évente duplázódik. A változások annyira gyorsak, hogy az iskolai intézményrendszer nem képes ezeket lekövetni. Az oktatás elavult tananyaggal és az ipari társadalom korában kialakult módszertannal történik. A boldoguláshoz szükséges információkat a mai iskolák szinte alig tanítják. Mintha a 21. században továbbra is kovakövel végeznénk a tűzgyújtást.

A legtöbb ember az iskolák befejeztével eldönti: soha többé nem vesz kezébe könyvet. Ezzel azonban biztos kudarcra ítéli magát. Ismeretei nagyon hamar elavulnak és észre sem veszi, hogy lemaradt, egészen addig, amíg valamilyen sokk – leépítés, elbocsátás, munkahely megszűnése – rá nem ébreszti a valóságra.

Ne hagyj, hogy ez megtörténjen veled! A tanulás sebessége határozza meg előrejutásunk sebességét. Kötelezd el magad MOST az élethosszig tartó tanulás mellett, és tarts ki döntésed mellett egész életedben!

### 7. Pozitív vagyok, mert eldöntöttem, hogy az leszek

Mi választjuk meg minden körülmények között a hozzáállásunkat. Egyszerűen csak dönts el, hogy mostantól pozitív leszel, mindegy mi történik, vagy ki mit mond!

Mindenben keresd a jót, a felemelőt és a pozitívát! Legyél optimista és konstruktív! Töröld a „lehetetlen” szót a szótáradból!

A japánok négyszögletes dinnyéket termesztenek, mert gazdaságosabban lehet szállítani. Kitalálták, megcsinálták.

Dönts el, hogy pozitív leszel, és figyelj, ahogy fokozatosan elkezd szárnyalni az önbecsülésed!

### 8. Mindenkinek megbocsátok, aki valaha rosszat tett velem

A múlt keserű emlékei olyanok, mint egy bennünk élő hernyó, ami a szívünket rágja. Minél tovább van ott, annál nagyobbra nő és annál több fájdalmat okoz.

Az egyedüli mód, ahogy megszabadulhatunk a szívünket rágó hernyótól, hogy eldöntjük: megbocsátunk a régi sérelmekért. Ekkor a hernyó csodálatos pillangóvá változik és tovarepül.

Dönts el, hogy mindenkinek megbocsátasz, aki valaha gondot okozott neked, megsértett, vagy rosszat tett veled! Ha ezt nem teszed meg, örökre sérelmeid rabja maradsz. Nem azokkal teszel elsősorban jót, akiknek megbocsátasz, hanem önmagaddal. Tedd meg hát magadnak ezt a szívességet!

### 9. Hálás vagyok mindenért

Lev Tolsztoj *Mennyi föld kell az embernek?* című novellájában Pahom, a paraszt mindig egyre több és több földet akar. Fülébe jut, hogy a baskírok földjén potom áron lehet óriási birtokokhoz jutni.

Felkerekedik családjával és odautazik. A baskírok vezetőjével meg is köti az üzletet: vesz egy nap földet ezer rubelért. Amennyi földet be tud járni egy nap alatt, az mind az övé. Egy feltétel van csak: a kiindulási pontra napnyugtáig vissza kell érkezni.

Napkeltekor elindul, megy, ahogy erejéből kifér. Igyekszik minél nagyobb kört kikanyarítani. Már lebukóban a nap, amikor észreveszi, hogy túl messze van az indulási ponttól. Elkezd futni és csak rohan, rohan. Végül visszaér időben, a kimerültségtől azonban holtan esik össze. Ásnak neki egy háromrőfnyi – két méteres – sírt és eltemetik. Pontosan ennyi föld az, amennyire szüksége van.

Beszéltünk már arról, hogy sokan úgy érzik, járnak nekik bizonyos előjogok és ahelyett, hogy hálásak lennének értük, akkor háborodnak fel, ha elveszítik őket.

Ne fogadj el semmit magától értetődőnek! Legyél minden nap hálás, hogy van fedél a fejed felett, hogy ott van melletted a családod, és hogy szabad országban élhetsz, ahol te döntöd el, mit kezdesz az életeddél! Mégis elégedetlen vagy? A világ népességének egyharmada napi 500 forintnál kevesebbnek megfelelő összegből él meg. A dolgok nagyon viszonylagosak.

Nézd úgy a poharat, mintha már eltört volna! Mert valamikor el fog törni: vagy húsz év múlva, vagy holnapután. Nem tudhatod, hogy családtagjaid meddig lesznek még melletted.

A hála titkos csatornákat nyit meg. Arra fókuszálj, amid van, és ne arra gondolj, amid nincs! Mindened megvan már most, amire valaha szükséged lehet.

### 10. Megérdemlem, hogy boldog legyek

A marhacsordát a modern világban villanypásztor tartja egyben. A legelő körüli kerítésbe áramot vezetnek. Az áramerősség épp csak



akkora, hogy a tehén, ha hozzáér, fájdalmat érez, de kárt nem tesz benne az áramütés. Egy életre megjegyzi azonban, hogy eddig és ne tovább!

Mindannyiunk fejében van egy villanypásztor: belső korlátaink, amelyeket mi magunk teremtünk. Ezek azonban csupán a fejünkben léteznek. A boldogság bárki által elérhető. Ha kitűzöd a célt magad elé és hiszel benne, előbb-utóbb el fogod érni álmodat, bármi legyen is az. Amikor megvan, akkor megvan; mindegy, hogy mennyi ideig tartott az út.

## NEGYEDIK FEJEZET

### A PROBLÉMÁK SZERETETE

*„Minden negatív esemény magában hordozza egy vele egyenértékű, vagy nagyobb jótétemény csíráját.”*

*Napoleon Hill*

A problémákhoz való pozitív hozzáállás szintén az alapattitűdök közé tartozik, azonban annyira fontos, hogy külön fejezetet érdemel. Az élet egyik ellentmondása, hogy minden energiánkkal igyekszünk megszabadulni problémáinktól, miközben ugyanezeknek a problémáknak a megoldása az, ami életünket előbbre viszi.

Meg kell ezért tanulnunk a fejünkben egy kapcsolót átváltani, amikor valamilyen megoldandó kihívással kerülünk szembe. Hangozzon akár örültségnek, de őszintén, szívből hinnünk kell abban, hogy a probléma JÓ.

### MIÉRT JÓ A PROBLÉMA?

*„Amikor az Úr ajándékot ad nekünk, problémákba csomagolja. Minél nagyobb az ajándék, annál nagyobb a probléma, amibe becsomagolták.”*

*Norman Vincent Peale*

Mélyen hiszek abban, hogy problémáinkat azért kapjuk, hogy lépésről lépésre átvezessenek minket életünkön, vezérfonalként szolgálva küldetésünk beteljesítéséhez.

A problémák megoldása során fejlődünk, nélkülük csak egy helyben állunk. Ezért ironikus, amikor valaki egy problémamentes, biztos ÁLLÁST szeretne. Miért nem akarsz inkább haladni?

Öt ok, amiért a probléma jó:

### 1. Megmutatja küldetésünk

*„Bárhova is kerül az ember, bármibe is fog, végül mindig visszakerül arra az útra, amelyet a természet kijelölt számára.”*

*Johann Wolfgang von Goethe*

Buddhától egyik tanítványa egyszer megkérdezte:

– Miért nevezted tanítómesterednek a kavicsot a szandálodban?

Buddha így felelt:

– Azért, mert a fájdalom megállásra készíten. Míg kiveszem a követ, megcsodálom a tájat, lélekben megpihenek, és újult erővel tudom folytatni utamat.

Mindenki céllal van ezen a földön, ezt a célt azonban neki magának kell megtalálnia. A nehézségek az egyedüli eszköz, amivel a kijelölt életút felfedezhető és bejárható.

### 2. Megoldása során kiteljesedünk

A lepke a bebábozódott hernyóból fejlődik ki. Ahogy belül növekszik, egyre szűkebb lesz neki a tér; egyszer csak szárnyával szétrepeszt a burkot és kibújik. A kifejtett erő hatására a testnedvek a szárnyba áramlanak és kifeszítik azt.

A lepkének sietnie kell, mert a levegőn a puha szárny gyorsan keményedik. Ha nem feszíti ki teljesen, akkor gyűrött állapotban szilárdul meg. Az ilyen lepke nem képes a repülésre és elpusztul. A bából kibújó, magát kiszabadítani igyekvő lepkének nem szabad emiatt segíteni, mert pusztulását idézzük elő.

Problémáink megoldása közben az ellenállás leküzdése nyújt lehetőséget személyiségünk fejlesztésére, hasonlóan, mint amikor izmainkat terheljük. Az izom leküzdzi az ellenállást, miközben megerősödik és megnő.

Ehhez tápanyagokra van szüksége – főként fehérjére –, hasonlóan az elméhez, amelynek új ismeretekre van szüksége a fejlődéshez.

### 3. Rákényszerít új utak keresésére

Egy probléma azért probléma, mert valami nem sikerült, valami nem működik, vagy a meglévő megoldás nem kielégítő számunkra. Ezeknek a szituációknak a nagy előnye, hogy megmutatják, mely módszerek nem működőképesek, és kikényszerítik régi, berögzött szokások elvetését. Nemzeti szinten az ilyen helyzeteket forradalomnak vagy válságnak szokás hívni.

A kudarc rákényszeríti az embert, hogy jobb módszereken kezdjen el gondolkodni. Ha minden jól menne, abból mit tanulnál?

### 4. Tanítani akar valamit

A Bill Murray főszereplésével készült *Idétlen időkig* (*Groundhog Day*) című film főhőse, a kiégett és arrogáns Phil minden reggel arra ébred, hogy megint február 2-a van, és újra át kell élnie az egész napot. Mindent ugyanúgy. Az időcsapda évtizedekig tart; megtanul zongorázni, jégzsobrot készíteni, és kiolvas egy egész könyvtárat.

Közben nem öregszik, hiszen mindig MA van. Az előző napra csak ő emlékszik egyedül, ezért bármit megtehet. Alkalma nyílik újból átélni ugyanazokat a helyzeteket, és mindig egy kicsit finomítani viselkedésén.

Lassan eljut arra a pontra, hogy eldönti: megváltozik. Mivel az egész nap történéseit kívülről tudja, jó cselekedeteket hajt végre, életet ment meg, mindenkivel kedves, barátságos és végül a kolléganőjének a szerelmét is sikerül elnyernie. Ekkor megszakad az időcsapda; másnap reggel már február harmadika van.

A problémákat azért kapjuk, mert általuk valamit akarnak nekünk *fentről* tanítani. Ha megoldottuk, továbbléphetünk felsőbb osztályba. Ha nem, kis idő múlva megkapjuk ugyanazt, csak erősebb kivitelben. Mi most életed legnagyobb problémája? Mi a te időcsapdád? Hányadszorra kapod meg már – más-más formában és intenzitással – ugyanazt? Mikor leszel hajlandó végre már komolyan venni és megoldani?

## 5. Kigyógyít a jellemhibákból

Sokszor előfordul, hogy hiú, öntelt, arrogáns emberek jellemhibáinak kigyógyítására csak valamilyen személyes, vagy családi tragédia által okozott bánat képes. A görög tragédiák szinte mindegyike erről szól. Az ókori görögöknek az ilyen viselkedésre volt egy külön szavuk is, a *hybris* (hübrisz).

Az ókori Rómában, a diadalmenetben, a győzedelmes császár mögött a harci szekéren ott állt egy rabszolga. Egyedüli feladata az volt, hogy az istenek fiának a fülébe súgja: „*Hominem te memento!*” Vagyis: „*Emlékezz: te is csak ember vagy!*”

Mária Terézia pontosan tisztában volt ezzel. Sylva-Tarouca gróf „az uralkodó hivatalos kritikusa” kitüntető címet viselte a bécsi udvarban. Egyedüli feladata – amiért a fizetését kapta – a császárnő cselekedeteinek kritizálása volt.

A *hybris*-ből ki lehet gyógyulni, azonban majdnem mindig külső hatás kell hozzá. Az egyik ilyen híres eset Alfred Nobelé.

Ludvig Nobel halálakor öccsének, Alfrednek a gyászjelentését közölték le tévedésből az újságok. Amikor Nobel ezeket elolvasta, kis híján megállt a szívverése. Az egyik nekrológban ez állt: „Meghalt a Halálkufár! Tegnap Cannes-ban elhunyt Dr. Alfred Nobel, aki hatalmas vagyonát annak köszönhetette, hogy minden korábnál hatékonyabb módot talált az emberek tömeges elpusztítására!”

Nobel nem úgy akart az utókor emlékezetében megmaradni, mint a dinamit feltalálója. 1895 végén aláírta módosított végrendeletét, amelyben arról rendelkezett, hogy vagyonának 94%-át – mai értékben mintegy 250 millió dollárt – a róla elnevezett díj finanszírozására fordítsák.

Egy évvel később Nobel agyvérzésben meghalt. Az 1901 óta kiosztásra kerülő Nobel-díj ma a világ legnagyobb tudományos elismerésének számít.

Christopher Reeve (Superman) lovasbalesetétől John Lennon meggyilkolásáig sok példát lehet hozni a *hybris* által okozott vég-

zetes helyzetekre, de a számomra legmeggrázóbb eset egy egyetemi évfolyamtársammal történt.

Zsuzsa élsportoló volt. Mindent megkapott az élettől, amit csak ember kívánhat: jó családi háttérrel, sportos külsőt, kirobbanó energiát, később szerető férjet, akinek jövedelme biztosította, hogy otthon maradjon a gyerekekkel. Minden rendben volt, egyet kivéve: Zsuzsa mélységesen lenézte azokat, akiket magánál lejjebb „pozicionált” külsőben, egészségben, jövedelemben vagy státuszban.

A rákot, ami néhány hónap alatt elvitte, 43 évesen diagnosztizálták. Senki nem értette, hogy ennek az életvidám, makulátlan egészségű nőnek miért kellett ilyen fiatalon elmennie. Az orvostudomány jelenleg még nem képes megmagyarázni az ilyen és ehhez hasonló eseteket. A *hybris*-szel való kapcsolatát sem tudjuk még bizonyítani, de valószínűleg ez az idő is el fog jönni.

Fontos – sőt, sokszor szó szerint életbe vágó –, hogy figyeljünk a problémáinkra, mert azok vezetnek minket az életben. Ha figyelmen kívül hagyjuk a jeleket, drága árat fizethetünk érte.

## A SIKERES EMBER ÉS A PROBLÉMÁK

*„Az élet legnehezebb időszaka a 10. és a 70. születésnapunk közötti évek.”*

*Helen Hayes*

A sikeres ember tudja, hogy a problémákat lehetetlen elkerülni. Bár mennyit is oldunk meg belőlük, mindig jön új. Ezért inkább a barátjának tekinti őket.

A sikeres ember tudja, hogy a kudarc része a tanulási folyamatnak. Csak akkor nem vallunk kudarcot, ha soha nem vágunk bele semmi újba. A kudarc mutatja meg, min kell változtatnunk, ezért elengedhetetlen része a fejlődésnek.

A sikeres ember nem fél hibázni, mert tudja, hogy a hiba a célérés folyamatának természetes mellékterméke. A hőkövető rakéta sem egyenes pályán éri el célját, hanem folyamatos pályamódosítások során.

A sikeres ember tudja, hogy a kudarc nem az ő személyének szól. Mindenkinek vannak kudarcai, és minél sikeresebb valaki, annál több van neki belőlük. Ezért nem omlik össze, amikor valami nem sikerül, hanem újra próbálkozik, az előző kísérlet tanulságait felhasználva.

A sikeres ember meg van győződve arról, hogy a kudarc átmene-ti. Bízik magában annyira, hogy tudja: ha elegendő alkalommal kísér-li meg elérni a célt, előbb-utóbb siker koronázza majd erőfeszítéseit.

Végül: a sikeres ember meglepődik, ha kudarcot vall, mert sikerre számít. Ezért úgy gondolja, hogy a kudarc a kivétel. Akárhányszor kell próbálkoznia, mindig így áll hozzá, mert rendkívüli módon bízik önmagában és ügve végső sikerében.

### MIT TEGYÉL, HA KUDARCOT VALLOTTÁL?

*„A problémák üzenetek.”  
Shakti Gawain*

1. **Gondolj arra, hogy csak egy csatát veszted!**  
A háború még nem veszett el! Amíg nem adod fel, van remény.
2. **Töröld ezt a szót a szótáradból, hogy „kudarc”!**  
Írd helyére: „tapasztalat”! A vereség csak fejben létezik.
3. **Fogadd meg, hogy soha senki nem állíthat meg!**  
Menj tovább és addig menj, amíg célba nem értél!
4. **Maradj optimista!**  
Nem tudhatod, hogy tényleg kudarc volt-e, ami történt! Lehet, hogy pontosan erre volt szükséged, hogy kibillentsen a komfortzónádból.

5. **Ne hagyd, hogy függjön önbecsülésed sikereid mértékétől!**  
Ezer kudarc után is értékes ember maradsz, bármi történt és bárki bármit mond.
6. **A megoldásra és a továbblépésre fókuszálj!**  
Mindig van megoldás, legfeljebb még nem jöttél rá, hogy mi az.
7. **Kísérletezz!**  
Gondold végig, hogy legközelebb mit csinálnál másként!
8. **Elvárásaidat alakítsd a realitásokhoz!**  
Ha most öt kilométert tudsz lefutni, akkor ne tervezz be a jövő hétre egy maratont! Tűzd ki célnak jövő tavaszra!
9. **Fókuszálj az erősségeidre!**  
Hogyan tudnád őket jobban hasznosítani?
10. **Milyen új kaput nyitott ki ez a negatív esemény?**  
Ha eltört a lábad, többet tudsz olvasni. Ha kirúgtak, elmehetsz egy intenzív nyelvtanfolyamra. Nyisd ki az elméd a rejtett lehetőségekre!

## ÖTÖDIK FEJEZET

## GYÓGYÍR ATTITÚDPROBLÉMÁKRA

„Mi a siker?

4 évesen: nem pisilsz be.

12 évesen: vannak barátaid.

17 évesen: van jogosítványod.

30 évesen: van pénzed.

50 évesen: van pénzed.

70 évesen: van jogosítványod.

75 évesen: vannak barátaid.

80 évesen: nem pisilsz be.”

Anonymus

Nézzünk néhány példát attitűdproblémákra és azok megoldására:

🔒 **Attitűdprobléma #1**

Felfűjjük az élet apró, irritáló problémáit.  
Bolhából elefántot csinálunk.

🔓 **Megoldás**

Nézd perspektívából: 1 év múlva fog ez számítani?  
És 100 év múlva?

🔒 **Attitűdprobléma #2**

Úgy érezzük, a hullámok összecsapnak a fejünk felett.

🔓 **Megoldás**

Mondd magadnak: ez is elmúlik egyszer!

🔒 **Attitűdprobléma #3**

Tökéletességmániások vagyunk.

🔓 **Megoldás**

Békélj meg a tökéletlenséggel! 80% elég.

🔒 **Attitűdprobléma #4**

Egy negatív gondolattól negatív spirálba kerülünk, amiből nem tudunk kijönni.

🔓 **Megoldás**

Vedd észre, hogy mit csinálsz és állítsd le magad!  
Mondd: STOP!

🔒 **Attitűdprobléma #5**

Úgy érezzük, mindig csinálnunk kell valamit, vagy gondolkodnunk kell valamin.

🔓 **Megoldás**

Néha adj engedélyt magadnak az unatkozásra!

🔒 **Attitűdprobléma #6**

Rögtön a plafonon vagyunk, ha valami nem az elképzelésünk szerint történik.

🔓 **Megoldás**

Jelölj ki totális türelmi időszakot: „30 percig semmi nem tud felidegesíteni!”

🔒 **Attitűdprobléma #7**

A múlt hibáin rágódunk újra meg újra.

🔓 **Megoldás**

Tanulj belőle és lépj tovább! Élj a mában!

🔒 **Attitűdprobléma #8**

Semmi nem elég. Mindig többet akarunk.

🔓 **Megoldás**

Tanulj meg hálásnak lenni azért, amid van!

🔒 **Attitűdprobléma #9**

A jelen soha nem elég jó, folyton a szép jövőről álmodunk.

🔓 **Megoldás**

A szép jövő, amiről tegnap álmodtál, az ma van. Élvezd a pillanatot!

- 🔒 **Attitűdprobléma #10**  
Könnyen felidegesítenek a nehéz emberek.
- 🔓 **Megoldás**  
Képzeld, hogy mindenki okosabb nálad és valamit meg akar tanítani neked!
- 🔒 **Attitűdprobléma #11**  
Muszáj, hogy mindig nekünk legyen igazunk.
- 🔓 **Megoldás**  
Tényleg annyira fontos ez most? Hagyd rá inkább!
- 🔒 **Attitűdprobléma #12**  
Ha megbántanak: a másik ember rosszat tett, ezért bűnhődnie kell.
- 🔓 **Megoldás**  
Mondj le a haragodról! Téged fog megmérgezni. Csataídat bölcsen válaszd meg!
- 🔒 **Attitűdprobléma #13**  
Ha kritizálnak, megsértődünk.
- 🔓 **Megoldás**  
Érts egyet a rád vonatkozó kritikával és figyeld, ahogy megszűnik! Kicsit úgyis igaz.
- 🔒 **Attitűdprobléma #14**  
Ha valami nem sikerült, másokat hibáztatunk.
- 🔓 **Megoldás**  
Életedért kizárólag Te vagy a felelős. Kit akarsz becsapni?
- 🔒 **Attitűdprobléma #15**  
Kényelmetlen érzéseink vannak magunkkal kapcsolatban; bizonytalanok vagyunk.
- 🔓 **Megoldás**  
Gyerekkorodban nem kaptál elég feltétel nélküli szeretetet. Dolgozz az énképeden!

- 🔒 **Attitűdprobléma #16**  
Negatívan látjuk a világot.
- 🔓 **Megoldás**  
Áraszd el magad pozitív élményekkel és ingerekkel 18 hónapig! Zárj ki minden negatívát!
- 🔒 **Attitűdprobléma #17**  
Túl nagy az egónk. Különbnek érezzük magunkat mindenkinél.
- 🔓 **Megoldás**  
Kisebrendűségi komplexusod van. Javítsd az énképedet!
- 🔒 **Attitűdprobléma #18**  
Túlzottan érzékenyek vagyunk, gyakori és erős a hangulatingadozásunk.
- 🔓 **Megoldás**  
Alacsony a mentális állóképességed. Csináld végig a mellékletben található 18 hónapos Mentális Állóképesség-növelő Programot!

II. RÉSZ

---

**KULCS A 21. SZÁZADHOZ:  
ÉRZELMI INTELLIGENCIA**

## ELSŐ FEJEZET

## AZ IQ ALKONYA

## IDEJÉTMÚLT ISKOLARENDSZER

*„Nem a legerősebb és nem a legokosabb marad életben,  
hanem az, aki leginkább képes a változásra.”*

*Charles Darwin*

Korábban már esett szó arról, hogy mennyire felgyorsultak a világban a változások. Az emberi civilizációk évezredekig mezőgazdasági társadalmak voltak; földműveléssel foglalkozott a legtöbb ember. A kezdetleges eszközökkel még így sem tudtak mindig elegendő élelmiszert termelni, gyakoriak voltak az éhínségek.

Az ipari forradalom mindezt megoldotta. Az új technológiák bevezetésével nagyságrenddel kevesebb ember kellett a földekre. A feleslegessé vált munkaerő átáramlott az iparba. A gépek egyre bonyolultabbak és drágábbak lettek, képzetlen emberek már nem tudták működtetni őket. Megnőtt az igény az iskolák iránt.

A mai iskolarendszer őse a 19. században jött létre, Magyarországon nagyrészt a kiegyezés (1867) után. Az elmúlt 150 évben a rendszert folyamatosan reformálták, azonban elveit, módszereit és a tantárgyakat tekintve gyakorlatilag változatlan maradt. Konkrét szakmákra specializálódott tömegtermelésről van szó, ami a 20. század legnagyobb részében teljesítette funkcióját, de mára az idő túllépett rajta.

A változó világ követelményeihez való alkalmazkodás fontosságát az állatok is felismerték. A klasszikus történet szerint modern erdei iskolát nyitottak, és tantárgyaknak a következőket választották: futás, mászás, úszás, repülés.



A kacska jónak bizonyult az úszásban, futásból viszont korrepetálásra szorult. A sok futástól azonban kisebesedett a lába, és emiatt jegyei úszásból is leromlottak. A nyúl toronymagasan osztályelső lett futásban, de az úszóedzésektől idegösszeomlást kapott, és ki kellett hagynia a félév hátralevő részét.

A mókus kiváló volt mászásban, a logika azonban nem volt az erőssége és nem értette, hogy a repülés miért csak a földről indulva érvényes. Túlerőltette magát, vizsga közben görcsöt kapott és megbukott.

A sas mindig elsőként jutott fel a fa tetejére, ezért mászásból ötöst kapott, de össze kellett miatta hívni a tantestületet, mert nem a tankönyvben előírt módszereket használta. Az ötöst megtarthatta, azonban igazgatói intőt kapott rossz magaviselet miatt, és beutalták az iskolapszichológushoz.

Év végén az angolna lett az osztályelső: úszásból csillagos ötöst kapott, a többiből elégségest, azonban még így is az ő átlaga lett a legmagasabb. Simulékony természete miatt minden tanár nagyon megkedvelte, így repülésnek elfogadták, amikor leesett a vízibicikliről.

A vakond fellebbezett diszkrimináció miatt, mert az ásást nem veték fel a tantárgyak közé. Később a borzzal és a hörcsőggel magániskolát alapított.

Az állatok szerencsére nem csinálták meg ezt a bizonyos erdei iskolát, csak mi, emberek próbáljuk meg hasonló logika szerint működtetni saját tanintézményeinket. Gondoljuk csak végig: mi az, amit az általános iskolák és a gimnáziumok tanítanak? Matematika, fizika, kémia, biológia, magyar, történelem, földrajz, rajz, ének. Mindenkinek mindent ugyanúgy.

Milyen tantárgyakra lenne szükség a 21. században a boldoguláshoz? Emberi kapcsolatok, időgazdálkodás, értékesítés, párkapcsolat, önbizalom-fejlesztés, pozitív attitűd, pénzügyi intelligencia, egészséges életmód.

## IQ ÉS EQ

*„Amit mindig, mindenhol, mindenki elfogad,  
majdnem biztos, hogy helytelen.”*

*Paul Valery*

A 18. századot a történészek a felvilágosodás koraként tartják számon. Rousseau, Voltaire, Diderot és a többi nagy gondolkodó egy új korszakba katapultálta az emberiséget. Kétszáz éven keresztül az ész – a ráció – volt a meghatározó.

Mindez soha nem látott gazdasági fejlődéshez vezetett. Az átlagember ma jobb körülmények között él, mint a francia forradalom előtti korokban a legmagasabb rangú arisztokraták. A jólétért azonban nagy árat fizettünk: a spiritualitás háttérbe szorult. A 20. század utolsó harmadáig a lélek kérdéseivel nagyságrenddel kevesebbet foglalkoztak, mint a tudomány egyéb ágaival.

A korszellemnek megfelelően az ész, vagyis a gondolkodási képességet is megpróbálták számszerűsíteni. William Stern 1912-ben kifejlesztette az I. Q. (intelligence quotient: intelligenciahányados) fogalmát, és ettől kezdve az IQ vált az emberek intelligenciájának univerzális mérőszámává.

A 2. világháborút követő évtizedekben azonban egyre többen kérdőjelezték meg az IQ mindenhatóságát. Egyre több bizonyíték gyűlt össze arra vonatkozólag, hogy magas IQ-jú, briliáns emberek gyakran követnek el ostobaságokat, és iskolázatlan, sokszor műveletlen emberek – mint például Henry Ford – elképesztő sikereket tudnak felmutatni.

Az áttörést Howard Gardner 1983-ban megjelent *Frames of Mind* című könyve jelentette, amelyben hét különböző intelligenciatípust javasol a korábbi „egyen-intelligencia” helyett.

A mítoszrombolást Daniel Goleman folytatta 1995-ben, *Érzelmi intelligencia* című munkájával. Kidolgozásra került az EQ (emotional intelligence quotient, érzelmi intelligenciahányados) fogalma, amit a szakemberek egyre inkább a 21. századbeli érvényesülés fő kulcsának tekintenek.

## AZ INTELLIGENCIA MÍTOSZAI

*„Megcsinálta az IQ tesztet és negatív lett az eredmény.”*

*Anonymus*

Nagyon új még az érzelmi intelligencia fogalma, nem meglepő, ha a témához kapcsolódó téves elképzelések kitartóan élnek tovább. A leggyakoribb mítoszok az intelligenciával kapcsolatban:

### 1. Az IQ nagysága határozza meg egyedül és kizárólag az emberi intelligenciát.

Magyarországon ez a téves elképzelés makacsul tartja magát és pontosan ez az egyik fő oka problémáinknak. Semmi nem állhatna távolabb a valóságtól. Minden ember kiemelkedően tehetséges valamilyen, az IQ ellenben csak néhány területet mér.

### 2. Az intelligencia nagysága velünk született tulajdonság és nem tudunk rajta változtatni.

Nagyon is változtatható! Az igazság az, hogy

- Az IQ értéke 20 éves kor környékén a legmagasabb. Ezt követően folyamatosan csökken, ha nem tartjuk karban.
- Az EQ-nak nincsen felső korlátja; optimális esetben életünk végéig növekedhet. Ez a tény már régóta közismert, csak a régi korokban a „vének tanácsának” magas érzelmi intelligenciájú tagjait egyszerűen „bölcseknek” hívták.

### 3. Kizárólag az IQ határozza meg, hogy valaki mennyire válik sikeresre.

Ez az egyik legrombolóbb mítosz az összes közül. Ezer példa bizonyítja, hogy nincsen így. Az iskolázottság rendkívül fontos, de nem azért, amiért állítják. Az IQ az élet sikerének csak 20%-át adja, 80% az érzelmi intelligenciától függ.

Sikerünk három tényezőre épül: érzelmi intelligencia, önbecsülés és önbizalom. Ha az iskola fejleszti ezeket, akkor betöltötte funkcióját; ha nem, akkor csak robotokat képez.

### 4. Az IQ – az ész – a felsőbbrendű, az érzelmek csak rontják működésének hatékonyságát.

Mi, férfiak, ezt különösen szeretjük hangoztatni, főleg amikor sokadszor – újra meg újra hiába – próbáljuk a női agy működését megérteni. A valóság azonban az, hogy az IQ és az EQ egyformán fontos; párhuzamosan kell tudnunk működtetni őket.

## AZ ÉRZELMEK KELETKEZÉSE

*„Senkit nem érdekel, hogy nyomorultul érzed magad; ilyen erővel lehetnél akár boldog is.”*

*Cynthia Nelms*

Nagyrészt érzelmi intelligenciánktól függ sikerünk. De mi az érzelem? A lexikon szerint az ÉRZELEM környezeti hatások eredményeként létrejött szubjektív tudati állapot.

Az Univerzum semleges. Egyszerűen csak van. A dolgok megtörténnek, pozitív vagy negatív előjel nélkül. A Föld már jó ideje forog a Nap körül, mégsem gondol arra, hogy depressziós legyen emiatt, és elvonuljon valamilyen galaktikus pszichiátriára.

A világban történő eseményeknek gondolataink adnak jelentést. Ha rosszul érezzük magunkat, nem a világgal van a baj – pedig így érezzük sokszor –, hanem az attitűdünkkel.

Az ok-okozat törvényéről más összefüggésben már beszéltünk. Most másképpen: a gondolat az ok, az érzelem az okozat. Nem a külső esemény hozza létre az érzelmet, hanem a rá adott reakciónk.

Egész tudományág – a kognitív viselkedés-terápia – épül erre az egyszerű alapelvre, melynek alkalmazásával egész életünk gyökeres fordulatot vehet.

A fentiek egyenes következménye a vonzás törvénye, amely ki mondja, hogy olyan dolgokat vonzunk be életünkbe, amelyek összhangban állnak domináns gondolatainkkal.

Amit magad körül látsz – a lakásod, a ruháid, a nyaralásaid, a bankszámlád, vagy bármi más –, következménye annak, ahogyan gondolkozol. A gondolatok vonzzák az érzelmeket, az érzelmek a tetteket. Cselekedeteink eredményeként jön létre fizikai valóságunk. A GONDOLATOT kell tehát először megváltoztatni.

## AMYGDALA: A RÁCIÓ HATTYÚDALA

*„Nem rázhatsz kezét ökölbe szorított kézzel.”  
Indira Gandhi*

Érzelmek szempontjából az egész agy legfontosabb része a limbikus rendszer, ami – többek között – a tanulás, a memória és az érzelmek központja. A limbikus rendszer része az amygdala, ami testünk érzelmi memóriája. Ez a borsóméretű páros szerv – neve a görög *amygdalé*, vagyis mandula szóból származik, mert sejtjei mandula alakúak – kétoldalt, a halántékunk mögött helyezkedik el.

Az amygdala mindenre emlékszik, ami valaha történt velünk; különösen azokra az eseményekre, amelyekhez intenzív érzések kapcsol-

lódta. Miatta vagyunk képesek prioritásokat kialakítani. Az amygdala visszaidézi, hogy mi okozott jó, illetve rossz érzéseket, és ennek megfelelően dönt. Az érzelmek adják a súlyozást.

Az amygdala veszély esetén riadót fúj. Ez az ún. „küzdj vagy menekülj” reakció: hormonok kerülnek a véráramba, a pulzus megemelkedik, a légzés felgyorsul, az izmok vérellátása megnő, az emésztés leáll, a reflexek beélesednek. A szervezet felkészül arra, hogy küzdjön az életéért, vagy elmeneküljön, ha a küzdelem kilátástalannak ígérkezik.

A kardfogú tigris korában ez a reakció életmentő lehetett, de a modern civilizációkban kevés kardfogú tigris kószál az utcákon. Az amygdala sokszor téves riasztást ad. Nem biztos például, hogy ha 12 éves korodban tanárod nevetségessé tett az osztály előtt felelés közben, akkor félned kell a nyilvánosság előtti beszédétől.

Ha a szüleid gyerekkorodban folyton kritizáltak, attól még nem kell görcsbe rándulnia a gyomrodnak, ha a főnököd csúnyán néz rád. A tudás azonban önmagában nem segít: az a macska, amelyik egyszer ráült a forró kályhára, többet nem ül kályhára; akkor sem, ha az hideg.

A legújabb kutatások bebizonyították, hogy az amygdala veszély – vagy vélt veszély – esetén nem kér reakciójára jóváhagyást a logikai központtól. Alapesetben agyunk végiggondolja a szituációt, eljuttatja a jelet az amygdalához, és az kialakítja a helyes érzelmi reakciót. Ha azonban a zebrán a perifériás látásoddal észreveszel egy tőled tíz méterre száguldva közeledő teherautót, akkor nem gondolkodsz, csak ugrasz.

Ezért amikor az amygdala „berobban”, a tudatos gondolkodás egy ponton túl nem tudja kontrollálni. Mindezt egy tekintet, vagy egy „beszólás” is kiválthatja. Erős érzelmek – düh, aggodás, gyűlölet, vagy akár a szerelem – leblokkolják gondolkodásunkat. Ezért mondják, hogy „a szerelem vak”.

Feldühödött emberektől nagyon kell óvakodni, mert nincsenek tudatában cselekedeteiknek. A tüntetések ezért annyira veszélyesek: a tömeg nem képes logikusan gondolkodni. A büntetőjog is régóta tisz-

tában van ezzel; a felindulásból elkövetett emberölés büntetési tétele jóval alacsonyabb.

A fentiekben vázolt természetes élettani folyamatok kontrollálása jelenti az érzelmi intelligenciát. Nem az érzelemmentesség a cél, hanem az, hogy egyensúlyt találjunk értelem és érzelem között.

## MÁSODIK FEJEZET

### A GARDNER-FÉLE HÉT INTELLIGENCIATÍPUS

*„Aki huszadik évében nem szép, a harmincadikban nem erős,  
a negyvenedikben nem okos, és az ötvenedikben nem gazdag,  
az tegyen le minden reménységről.”*

*Luther Márton*

Mielőtt rátérnénk az érzelmi intelligencia gyakorlati alkalmazására, érdemes megvizsgálnunk azt a hét intelligenciátípust, amit Howard Gardner írt le 1983-ban. Mindenkinél van egy, vagy kettő olyan terület, ahol kiugróan tehetséges. Neked melyek ezek?

#### 1. Verbális / nyelvi intelligencia

A magas nyelvi intelligenciával rendelkező embernek nagy és változatos a szókincse. Beszédkészsége kiváló, melyet szeret beszélgetésekben, vitákban csillogtatni. Gondolatait világosan, érthetően fejezi ki, leírásai, elemzései találóak. Legszívesebben könyvekből és külön írott jegyzetektől tanul.

Ha vizsgáznia kell, jó beszéd- és íráskészsége miatt mindkét formában könnyedén hozza tudását. Erőfeszítés nélkül tanul idegen nyelveket, szinte ragadnak rá az idegen szavak és kifejezések.

Szereti a könyveket, az irodalmat, igazi „könyvmoly”; ha teheti, szabadidejének nagy részét olvasással tölti. Kedveli a szójátékokat és a nyelvi fejtörőket, spontán képes rímeket, verseket faragni.

Gyakran választott szakmák: színész, író, politikus, idegenvezető, marketing szakember, tolmács, könyvtáros.

Híres emberek magas verbális intelligenciával: Cicero, Lev Tolsztoj, Latinovits Zoltán, Marlon Brando, Robert De Niro, Winston Churchill, Adolf Hitler.

## 2. Logikai / matematikai intelligencia

A kiemelkedő logikai készséggel rendelkező személy jó a szisztematikus gondolkodásban. Kiválóan átlát bonyolult összefüggéseket és összetett rendszereket. Kedveli a logikai feladványokat és a fejtörőket, legyen az sudoku, keresztrejtvény, vagy Rubik-kocka. Szívesen foglalkozik bármilyen típusú probléma megoldásával.

Kiemelkedően jó a számokban és az absztrakt gondolkodásban. Pillanatok alatt készít bonyolult terveket, emiatt kiváló az időbeosztásban és a pénzügyekben. Gyorsan számol; amikor a többi ember még csak az egyenlet megértésénél tart, ő már tudja a végeredményt.

Gyakran választott szakmák: könyvelő, gazdasági elemző, mérnök, építész, tudós, matematikus.

Híres emberek magas logikai intelligenciával: Albert Einstein, Arisztotelész, Neumann János, Szilárd Leó, Isaac Newton, Charles Darwin, Karl Marx.

## 3. Vizuális / térbeli intelligencia

A magas vizuális látáskészséggel megáldott ember elsősorban képekben gondolkodik. Amikor emlékeit felidézi, azok képekben jelennek meg előtte. Emlékszik évtizedekkel korábbi dolgokra: lakások berendezési tárgyaira, régi városképekre, és arra, hogy régi családi ünnepek alkalmával ki milyen ruhát viselt.

Jól tájékozódik, elég egyetlen alkalommal valahol látogatást tennie, hogy az útvonal örökre bevésődjön emlékezetébe. Kiválóan olvas térképet, ezért remekül tud navigálni.

Nagyszerűen lát térben, bonyolult helyzeteket is azonnal átlát. Jól kiigazodik műszaki rajzokon, szabásmintákon és bútor-összeszerelési útmutatókon. Olyan részleteket is észrevesz perifériális látásával, amelyek mások előtt rejtve maradnak.

Gyakran választott szakmák: divattervező, szobrász, festő, iparművész, műszaki rajzoló, kertépítő, művészettörténész.

Híres emberek magas vizuális intelligenciával: Michelangelo, Versace, Gaudi, Rodin, Van Gogh, Munkácsy Mihály.

## 4. Zenei / ritmus intelligencia

Az ilyen ember képességei talán a legnyilvánvalóbbak. Sok esetben ún. „abszolút hallása” van: nemcsak a hangok relatív magasságát ismeri fel, hanem önmagában is ki tud énekelni egy bizonyos magasságú hangot. Dallamokat első hallásra megjegyez és hibátlanul visszaad.

Kiváló a ritmusérzéke, közös éneklésnél hibátlanul lép be a megfelelő ponton. Szereti a zenét, rendszerint nagy lemezgyűjteménye van; sokszor hangszeren is játszik.

Nagyon jól képes megjegyezni mondókákat vagy rigmusokat, amelyekhez kis dallam vagy jellegzetes ütem tartozik.

Gyakran választott szakmák: zenész, énekes, zenetanár, zenekritikus, hangszerkészítő, zeneszerző.

Híres emberek magas zenei intelligenciával: Mozart, Elvis Presley, Stradivari, Kodály Zoltán, Szőrényi Levente, Presser Gábor, Luciano Pavarotti.

## 5. Testi / mozgáskoordinációs intelligencia

A kiváló mozgáskoordinációval rendelkező ember mozgása rendkívül harmonikus, jól táncol, és kiemelkedő a sportban. Szereti a tárgyakat megfogni, megérinteni, így szerezve róluk mélyebb benyomást. Kiváló a kez ügyessége, könnyen épít dolgokat. A ház körül szinte minden szerelési munkát el tud végezni; ritkán kell iparost hívnia.

Szívesen játszik a gyerekekkel „építőst”, akár legózásról, akár homokvárépítésről van szó. Nők szeretnek sütni-főzni, díszíteni, kötni, horgolni, férfiak „bütykölni”, barkácsolni, autót szerelni.

Gyakran választott szakmák: villanyszerelő, lakatos, szobafestő, autószerelő, versenysportoló, edző, táncművész, szakács, fodrász, autóversenyző, pilóta.

Híres emberek magas testi intelligenciával: Puskás Ferenc, Markó Iván, Carl Lewis, Niki Lauda, Maradona, Fred Astaire, Gene Kelly.

### 6. Intrapersonális (magunkra vonatkozó) intelligencia

A magas intrapersonális intelligenciájú ember kiválóan ismeri saját magát. Ismeri erősségeit, és tudja, hol vannak a gyenge pontjai. Felismeri és közben tartja érzelmeit. Nincsenek szélsőséges hangulat-ingadozásai. Jól kezeli a stresszt és gyorsan feldolgozza a kudarokat. Sokat gondolkodik a világ és a dolgok értelmén; szeret ilyenkor egyedül lenni.

Mentes a szenvedélybetegségektől (addikcióktól). Nincsenek önromboló szokásai, mentes az önszabotáztól. Képes önállóan célokat kitűzni maga elé és kitartóan dolgozni értük. Belülről motíválja magát; nincsen szüksége külső megerősítésre.

Gyakran választott szakmák: pszichológus, tanácsadó, író, költő, filozófus, képzőművész.

Híres emberek magas intrapersonális intelligenciával: Sigmund Freud, James Joyce, Arthur Schopenhauer, Ralph Waldo Emerson, Benjamin Spock, Kosztolányi Dezső, Németh László.

### 7. Interperszonális (emberi kapcsolatokra vonatkozó) intelligencia

A kiemelkedő interperszonális intelligenciájú embernek magas az empátiás beleérző képessége; gyorsan felismeri és beazonosítja mások érzelmeit.

Ezen képessége jóvoltából jól tud együttműködni az emberekkel. Könnyen motivál és hatékonyan vezet másokat. Átlát olyan összetett emberi kapcsolatrendszereket, amelyekben mások esetleg úgy közlekednek, mint „elefánt a porcelánboltban”. Hatékonyan kommunikál és gyorsan épít bizalmat.

Minden olyan munkakörben jó, ahol emberekkel kell foglalkozni. Kiemelkedően jól bánik a gyerekekkel.

Gyakran választott szakmák: tanár, cégvezető, óvónő, házassági tanácsadó, üzletkötő, politikus, pszichiáter.

Híres emberek magas interperszonális intelligenciával: Franklin Delano Roosevel, Ronald Reagan, Nagy Sándor, Jack Welch, Anthony Robbins, Arnold Schwarzenegger, Schmitt Pál.

Magadra ismertél valamelyik intelligenciátípus leírásában? Általában csak egy, maximum két területen születünk kimagasló képességekkel. Elengedhetetlen, hogy tudd, te melyik terület(ek)en vagy jó.

Nem lehetünk kiemelkedően sikeresek, ha nem olyasmivel foglalkozunk, amiben genetikailag jók vagyunk. A magas önbizalomhoz alapvető, hogy kimagaslót alkossunk valamiben; erősségeink területén ezt könnyebben tudjuk megtenni.

Sajnos az iskolák csak az 1. (nyelvi) és a 2. (logikai) intelligenciát mérik. Az IQ tesztek szintén. Egy pillanatra gondoljunk bele, hogy ez mennyire abszurd! Aki nem fogalmaz jól és matematikában sem tehetséges, lehet bármilyen más területen kimagasló képességű – emberi kapcsolatokban, sportban, kézügyességben, zenében –, iskolai eredményei legfeljebb közepesek lesznek.

A 6. (magunk ismerete) és 7. (mások ismerete) intelligencia együttesen adja az érzelmi intelligenciát. Ennek gyakorlatban történő alkalmazását tekintjük át a továbbiakban.

## HARMADIK FEJEZET

## ÉRZELMI INTELLIGENCIA AZ EMBERI KAPCSOLATOKBAN

### AZ ÉRZELMI INTELLIGENCIA ÖT TERÜLETE

*„A boldogság nem a szenvedélyek hiányában,  
hanem a szenvedélyek uralásában rejlik.”*

*Lord Alfred Tennyson*

Daniel Goleman már idézett könyvében az érzelmi intelligencia öt fő területét különíti el:

#### 1. Én-tudatosság

Az én-tudatos ember képes magát mintegy kívülről – szinte a saját testéből kilépve – megfigyelni. Önmaga belső állapotának megfigyelése közben képes semleges maradni, csak a tényekre koncentrálni. Érzelmait, hangulatváltozásait azonnal felismeri. Tudatosan éli életét, és tisztában van önmagával, erősségeivel és fejlesztendő tulajdonságaival.

#### 2. Érzelmek hatékony kezelése.

Érzelmait kiválóan tudja irányítani és keretek között tartani. A magas érzelmi intelligenciájú ember vissza tudja fogni magát, nincsenek szélsőséges hangulatingadozásai és indulatkitörései. Nem jellemzőek rá az önromboló szokások, szenvedélybetegségek és az önszabotázs.

#### 3. Önmotiváció.

A magas érzelmi intelligenciával rendelkező személy nemcsak felismeri és kontrollálja érzelmait, hanem felhasználja őket személyes céljai eléréséhez.

Tartósan képes magát motiválni külső segítség nélkül, kitart minden nehézség ellenére, és mindig optimista marad a végkifejletet illetően.

#### 4. Empátia.

Hasonlóan saját érzelmeinek felismeréséhez, a kiemelkedő érzelmi intelligenciájú ember mások érzelmeit is gyorsan és pontosan felismeri; nagy az empátikus képessége.

#### 5. Emberi kapcsolatok.

Nemcsak felismeri mások érzelmeit, hanem tekintettel van rájuk. Jó a kapcsolatépítésben, odafigyel mások érzéseire, és inkább együttműködésre törekszik, mint versenyhelyzetek kialakítására.

Nem nehéz észrevenni, hogy a Gardner-féle intraperszonális intelligencia gyakorlatilag megegyezik az első három ponttal, az interperszonális pedig az utolsó kettővel.

Ha az egyik területen fejlődünk, az kihat a másikra is. Minél én-tudatosabbak vagyunk, annál inkább tudjuk olvasni mások érzéseit. Minél jobban kézben tartjuk saját érzelmeinket, annál jobban ismerjük a kulcsot mások érzelmeihez, és annál inkább képesek leszünk hatással lenni másokra. Ezzel pedig képessé válunk mások támogatásának megszerzésére, ami alapfeltétele a sikernek.

Önmagunk fejlesztéséről sok szó esik még a mentális állóképesség növelése kapcsán. Most vizsgáljuk meg azt, hogy mit kell tennünk, ha tökéletesíteni akarjuk érzelmi intelligenciánkat emberi kapcsolatainkban!

## KULCS A BOLDOGSÁGHOZ

*„Gyakran nevetni és sokat szeretni;  
kivívni okos emberek tiszteletét és gyermekek rajongását;  
megkapni szigorú kritikusok jóváhagyó bölintését;  
csodálni a szépséget; odaadni magunkat a világ jobbítására;  
szívünkben játszani és ujjongva dalolni;  
tudni, hogy akár csak egy élet is könnyebben lélegzett,  
mert éltünk – ez az igazi siker.”*  
Ralph Waldo Emerson

Schmitt Pál a magas érzelmi intelligencia megtestesítője. Néhány vélemény róla korábbi munkatársaitól:

- Mindig megőrzi higgadtságát.
- Képes magát megszerettetni az emberekkel.
- Ellenfeleit igyekszik nem ellenséggé tenni.
- Közkedvelt, kiváló társasági ember.
- Azokkal is barátságos, akiket negatívan ítél meg.
- Bármilyen közegben megtalálja a hangot.
- Stílusa megnyugtatóan hat tárgyalópartnereire.
- Ügyesen oldja fel a feszültségeket.
- Személyes problémái nem érződnek emberi kommunikációjában.
- Segítőkészen áll hozzá az emberekhez.

Schmitt tudatosan készült az életre. Már fiatalon elkezdte a nyelvtanulást, amikor ez még sem szokás, sem divat nem volt. Angolul, spanyolul, németül és franciául beszél. Közgazdasági diplomát – később doktori címet – szerzett, azonban a sport adta meg számára az igazi kiugrási lehetőséget. Párbajtőr csapatban kétszeres olimpiai bajnok, világbajnok. Egyéniben világbajnok győztes.

Sportkarrierje befejeztével a Magyar Olimpiai Bizottság elnöki posztja mellett madridi és berni nagykövet, valamint az Európa Parlament alelnöke. 2010. augusztus 6-án elfoglalta hivatalát a Sándor Palotában, mint a Magyar Köztársaság rendszerváltás utáni negyedik köztársasági elnöke.

Dr. Schmitt Pál közéleti tevékenységének értékelését majd elvégzi az utókor. Kortársak ezt mindig csak elfogultan tudják megtenni. Ami lényeges témánk szempontjából: a fentiekben vázolt szédületes karrierért – céltudatosságán és felesége állhatatos támogatásán kívül – egészen kivételes érzelmi intelligenciájának köszönheti.

Schmitt Pál esetében nyilvánvalóan veleszületett képességről van szó, amit tudatos munkával fejlesztett rendkívülivé. Nem ez a legfőbb erőssége mindenkinek, ha azonban emberi kapcsolataidban hasonló jártasságot szeretnél szerezni, fókuszálj az alábbiakra:

✓ **Ismerkedj; menj gyakran emberek közé!**

A kommunikációt csak emberekkel lehet gyakorolni, az előszobai fikusszal hiába kísérletezel. Menj oda, ahol emberek vannak! Ha olyan vagy, mint én, akkor erre kényszerítened kell magad. Nem számít, menj akkor is!

✓ **Kezdeményezz; érdeklődj az emberek iránt!**

Nem szabad, hogy mindennapi problémáink annyira lefoglaljanak, hogy fejünket leszegve csak átrohanjunk az életen. Ha a boldogságot nem a célba érkezés, hanem az utazás módja jelenti, akkor a sebesség nem elsődleges. Ne rohanj!

Legtöbbször úgy állunk hozzá az emberekhez, ha szólnak hozzánk, visszaszólunk, ha javasolnak valamit, hajlandóak vagyunk mérlegelni, és inkább elviseljük a magányt, mintsem idegenekkel szóba kelljen állni.

Ne ess ebbe a hibába! Kezdeményezz; vállald a visszautasítás kockázatát! A halálos ágyán mindenki emberi kapcsolataira emlékszik vissza elsősorban. Ne veszítsd ezt soha szem elől!



✓ **Keresd azok társaságát, akikkel jól érzed magad!**

A vadász kutyája valami egészen különlegeset tud: jár a vízen. A büszke gazdi elhívja legjobb barátját, hogy megmutassa neki a csodaebet. Nem szól előtte semmit, hogy annál nagyobb legyen a meglepetés. Járják az erdőt, eltelik az egész nap, a kutya csodásnál csodásabb kunsztokat mutat be. Az elejtett vadakat tóból, folyóból, patakából elegánsan sétálva hozza vissza.

A másik nem szól semmit, csak hümmög magában. A vadász már nem bírja tovább és megkérdezi:

– Nem vettél észre semmi furcsát a kutyámon?

A barátja bólint:

– De igen, csak nem akartam szólani. Öregem, ez a kutya nem tud úszni!

Az élet túl rövid ahhoz, hogy érdekből vagy más megfontolásból olyan emberekkel töltsük az időnket, akik lehúznak minket. Semmi nem tudja jobban tönkretenni önbecsülésünket, mint kritikuss, negatív emberek társasága.

Egy régi történet szerint a sas tojása véletlenül a tyúktojások közé kerül. A tyúk kikelti a többi tojással együtt. A kis sas látja, hogy ő más, mint a többiek, de kötelességtudóan kapirgál a tyúkocskákkal. Csak néha néz vágyakozva az ég felé, ahol a fenséges sasok oly magasan szállnak. Oda vágyik ő is, de tudja, hogy ez nem lehetséges. Az ő otthona a baromfiudvar.

Olyan lakókörnyezetben laksz, amiről szívből elmondhatod, hogy tényleg OTTHON vagy? Olyan szomszédok között, akiket kedvelsz? Ha nem, pakolj és költözz el! És minél előbb, mert környezetünk a saját képére formál bennünket!

Ha unod a munkádat, ki mondta, hogy kötelező ott dolgoznod? Ha nem tetszik a baráti köröd, építs ki egy másikat! Őt év alatt így is, úgy is kicserélődik az ismeretségi körünk, miért ne vennénk kézbe a folyamatot? Felmérések szerint boldogságunk legalább 80%-ban emberi kapcsolatainktól függ. Alakítsd ki a saját csapatodat!

✓ **Legyél nyitott és toleráns mások véleménye és érzései iránt!**

Vetkőzd le az előítéleteidet! Minden helyzetet önmagában vizsgálj meg, ne múltbeli élményeid és ismereteid tükrében! A világ nagyon gyorsan változik, könnyen juthatsz téves következtetésre a múltból kiindulva.

✓ **Gyakran tegyél másoknak kisebb-nagyobb szívességeket!**

Egy ember a halála után a túlvilágra kerül. Amikor első napján Szent Péter körbevezeti, látja, hogy a pokol és a mennyország is gyönyörű. Mindkét helyen roskadoznak az asztalok a sok finomságtól, azonban míg a mennyben az emberek jól tápláltak és kicsattannak az egészségtől, a pokolban mindenki éheznek.

– Hogyan lehetséges ez? – kérdezi Szent Pétertől.

– Ó, nagyon egyszerű! – mondja az öreg. – A pokolban is és a mennyben is mindenki kezéhez egy másfél méteres kanál van erősítve. Nem tudnak maguk enni. A mennyországban egymást etetik. A pokolban, ahol mindenki utálja a másikat, erre nem hajlandóak, ezért ők éheznek.

A reciprocitás elve kimondja, hogy az emberek lekötelezettnek érzik magukat, ha ajándékot kapnak, és nem nyugszanak, amíg viszonzni nem tudják azt. A kéregető hajléktalanok ezért adnak újságot, a Krisnások pedig könyvet vagy virágot.

Ha adsz, akkor kapni fogsz. Nem feltétlen attól, akinek adtál, de valamikor, valakiktől, megsokszorozva visszajön hozzád.

✓ **Keresd a másik ember „nyomógombját”!**

A „nyomógomb” lehet bármi, ami a másik embernek fontos, ami érdekli, amiről szeret beszélni, vagy amire büszke. Az empatikus ember ezekre a témákra tereli a szót, mert figyel a másira. Az érzéketlen csak mondja a magáét.

✓ **Úgy dicsérdj valakit, hogy egy közeli ismerősének dicséred!**

Ha valakit szembe dicsérünk, manipulációnak tarthatja. Ha azonban ugyanezt a dicséretet a barátjának, a szomszédjának, a párjának, vagy a gyerekének mondod el, biztos lehetsz benne, hogy ők továbbadják az érintettnek, és senki nem fog hátsó szándékra gyanakodni. Természetesen csak akkor dicsérdj, ha tényleg úgy is gondold!

✓ **Senkit ne beszélj le az álmairól, még ha irreálisnak tartod is azokat!**

Fred Smith üzleti diplomájához készült vizsgadolgozatában felvázolta egy olyan csomagszállító cég ötletét, amely az egész USA területére vállal szállítást 24 órán belül. A tanár hármast adott rá és nagy, piros betűkkel ráírta: MEGVALÓSÍTHATATLAN. Fred Smith néhány évvel később megalapította a Federal Express Corporation-t, ami jelenleg a világ öt legnagyobb csomagszállító magáncégének egyike.

Saját élethelyzetünkben kiindulva ítéljük meg mások cselekedeteit és vágyait. Beszélgetés közben a fejünkben folyamatosan véleményezzük a hallottakat. Ha úgy érezzük, hogy hibás elképzeléseket hallunk, ezt rendszerint azonnal meg is mondjuk.

Gondold azonban végig, hogy 10-20-30 évvel ezelőtti önmagaddal mennyire vitatkoznál, ha most itt lenne és elmondaná terveit? Hányszor tévedtél, hányszor hibáztál? Miért gondolod akkor, hogy a másik embernek tökéletesnek kell lennie?

Az, hogy mi reális, nagyon-nagyon relatív. Az emberiség története tele van olyan esetekkel, amikor álmódó örültnék tartott emberek megvalósították grandiózus álmaikat, miközben a partvonal mellől a kibicék folyamatosan azt kiabálták, hogy lehetetlen, amit terveznek. Előfordulhat, hogy pont egy ilyen esettel állsz szemben!

✓ **Kérj elnézést, ha hibáztál vagy megbántottál valakit!**

Nekünk, férfiaknak, ez különösen nehéz. Még akkor is, ha magunkban elismerjük a hibát, beismerni gyengeségnek tűnhet.

Ahogy azonban javul az önbecsülésed, úgy fog javulni képességed a bocsánatkérésre is. Az egészséges önértékelésű ember számára éppúgy nem okoz gondot annak beismerése, hogy hibáztott, mint az, hogy bocsánatot kérjen.

A lelki sérülésből való gyógyulásnak ez az egyik biztos jele. Tudsz már bocsánatot kérni? Mindenkitől? Vagy csak elkened a dolgokat, mintha semmi sem történt volna?

✓ **Nem hallom, nem látom, és nem teszem szóvá a bakikat!**

Legyen ez az életfilozófiád! A legtöbb ember legnagyobb félelme az, hogy nevetségessé válik. A nehéz emberek egy része sportot csinál abból, hogy az első adandó alkalommal kifigurázzon minket, ha hibáztunk.

Ez azonban pszichiátriai probléma; az ingatag önbecsülés egyik legbiztosabb jele. Ne tegyél ilyet! Ha a másik megbotlik, ha egy szót eltéveszt, ha rosszul tud valamit; ne tedd szóvá! Mintha észre sem vetted volna. Ez az igazi intelligencia.

✓ **A nemkívánatos viselkedést tekintsd kivételnek!**

Ha hajlamosak vagyunk az emberekben a hibákat keresni, könnyen magunkra maradhatunk. Nincsen tökéletes ember, ne is keresd, se a párkapcsolatban, se a barátaid között!

Amíg valakiről be nem bizonyosodik, hogy „nehéz” ember, addig indulj ki abból, hogy csak rossz napja van. Ha már sokadszor történik meg ugyanaz a negatív viselkedés, ráérsz majd akkor elgondolkodni, hogy mit tegyél. Addig hunyj szemet kis dolgok felett!

✓ **Ne kritizálj, csak ha nagyon szükségét érzed!**

Sok szó esett már arról, hogy mennyire gyilkos a destruktív kritika. Tartózkodj tőle! Ha mégis kritizálni vagy kénytelen, tartsd be ezt a két szabályt:

- Mindig a cselekedetet kritizáld, soha ne a személyt!
- Úgy mondd el a kritikát, hogy ne hangozzon annak!  
Legegyszerűbb elmondani egy odavágó történetet; akár mások életéből, akár a sajátunkból. Jézustól Lincolnig sokan tettek így. A közvetett út mindig hatásosabb.

NEGYEDIK FEJEZET

ÉRZELMI INTELLIGENCIA A KOMMUNIKÁCIÓBAN

*„Semmi nem tárja fel jobban egy ember jellemét,  
mint az, hogy min tud nevetni.”  
Johann Wolfgang von Goethe*

Mark Twain kortalan regényében Tom Sawyer a kerítés lefestését kapja büntetésnek Polly nénitől. Barátai jót mulatnak rajta, de Tom méltóságteljesen csak annyit mond: „Ez nem munka! Azt hiszitek, hogy az ember mindennap meszelhet kerítést?” A fiúk, ezt hallva, addig könyörögnek neki, amíg őket is engedi festeni. Nem ingyen: természetesen egy ilyen kiváltságnak ára van.

Mire a harminc méter hosszú és három méter magas kerítést háromszor lemeszelik a gyerekek, Tom többek között a következőkkel gazdagodik: egy alma, egy papírsárkány, egy döglött patkány (madzaggal, hogy a fej fölött forgatható legyen), tizenkét golyó, egy fél szájharmonika, egy pár ebihal, egy félszemű macskakölyök, egy rézkilincs, egy bicskanyél és négy darab narancshéj. Mi pedig azzal a megfizethetetlen tapasztalattal leszünk gazdagabbak, hogy az érzelmi intelligencia valóban nélkülözhetetlen a boldoguláshoz.

Ha kommunikációban érzelmileg intelligens akarsz lenni, tedd a következőket:

✓ **Köszönj előre!**

Az egyik legnagyobb modortalanság, ha valaki nem köszön. Ha pedig nem köszön VISSZA, akkor bekerül a *havasi gyopár* kategóriába, ahonnan nehéz kikerülni.

✓ **Használd pozitív testbeszédet!**

Kommunikálj nyitott testtartással: nyitott karokkal, kicsit előre dőlve, tenyerekkel felfelé! Törekedj a szemkontaktusra! Mások tekintetének kerülése minden kultúrában az önbizalomhiány vagy az ellenségesség biztos jele.

Beszélgetés közben ne bámuld mereven a másikat! Bólogass aprókat – az elfogadás jeleként – és ha a helyzet lehetővé teszi, rövid időre érintsd meg a másikat! Lehet ez kézfogás, hátba veregetés, ölelés; de csak olyan, ami nem adhat okot félreértésre.

A mosoly a legrövidebb híd két ember között. A mosolyhoz 13 izom kell, a homlokráncoláshoz 72. Mosolyogj sokat! Van, akinek ez nem egyszerű, és ha megpróbálja, konzerv gumivigyora vége. Gondolj valami viccesre és máris könnyebben megy!

✓ **Mielőtt elkezdesz beszélni, vegyél „hangmintát” a másiktól!**

A hangszínből, a hangrőből és a beszéd sebességéből kitűnően lehet következtetni az érzelmi állapotra. Ha a másik személy hangulatához alakítjuk viselkedésünket és mondanivalónkat, kellemtelen szituációkat kerülhetünk el.

Lehet, hogy beszélgetőpartnerünk éppen most veszítette el egy közeli hozzátartozóját, vagy valamilyen más tragédia történt az életében. A pozitív attitűd nem azt jelenti, hogy jól hátba verjük: „Semmi gond, lényeg hogy mi élünk!” Így a szociopaták viselkednek.

✓ **Saját szavaidat tanuld meg a másik fülén keresztül hallani!**

Időnként gondolj arra, hogy amit mondasz, és ahogy mondod, az milyen hatással lesz a másik emberre! Beszéd közben érezz rá a másik várható reakciójára, és ennek megfelelően fogalmazd át a mondandó!

Ha azt érzed egy adott pillanatban, hogy ezt nem kellene mondanod, akkor ne mondd! A megézés – az intuíció – általában igaznak bizonyul. Ugyanakkor, ha azt érzed, hogy most szólni kell, akkor ne fogd vissza magad!

✓ **Hagyd, hogy a másik először kiengedje a gőzt!**

Ahogy mi magunk sem tudunk érzelmileg felhevített állapotban világos fejjel gondolkodni, úgy a másik ember sem tud. Konfliktusok esetén ezért életbevágóan fontos, hogy mindenekelőtt TE szabj gátat az amygdalád ámokfutásának!

Mondj le arról a téves elképzelésről, hogy a másik embernek minden körülmények között racionálisan kellene viselkedni! Nem fog. Ha látod, hogy vitapartnered érzelmileg felpörög, mondd magadnak: „Szegény ember, épp most kapcsolt ki a homloklebenye!” Napold el a megbeszélést!

✓ **Lépj túl az „önéletrajz” típusú reakciókon!**

Stephen Covey használja az „önéletrajzi” jelzőt *A kiemelkedően sikeres emberek 7 szokása* című könyvében. Azt a viselkedést írja le így, amikor beszélgetés közben folyton saját élményeinkkel hozakodunk elő, és azok alapján reagálunk a másik ember mondandójára. Az „önéletrajzi” reakciók három fajtája:

- Minősítés (Szerintem is így van!)
- Kérdezősködés (Miért nem mondtad jól meg neki?)
- Tanácsadás (Hagyd ott, azzal minden megoldódik!)

A legtöbb ember nem is érti, hogy mi a baj a fentiekkel; ezeket a reakciókat tekinti normálisnak. A gond az, hogy a fentiek nem empatikus reakciók; a másik ember nem érzi, hogy odafigyeltünk rá.

✓ **Reagálj empátikusan!**

Ezt háromféleképpen tehetjük meg:

- Tartalomismérléssel (Szóval ki akarsz lépni!)
- A tartalom újrafogalmazásával (Ezek szerint ott akarod hagyni a munkahelyed!)
- Érzései visszatükrözésével (Látom, rosszul érzed magad abban a környezetben!)

Ezek a reakciók azt mutatják a másik embernek, hogy odafigyelünk rá, megértettük mit akart mondani, és hogyan érez. Próbáld ki és figyelj a hatást!

✓ **Figyelj a másik által elhintett többlet információkra!**

Beszélgetés során a másik ember folyamatosan kulcsokat ad magáról: gondolatairól és érzéseiről. Annyira leköt azonban bennünket, hogy mit fogunk mondani, ha végre ránk kerül a sor, hogy nem figyelünk oda ezekre a jelekre.

Próbáld ki egyszer, hogy teljesen átteszed a fókuszot a másik emberre! Mintha a színpadi reflektorfény köre csak rá vetülne. Az elhintett kis többletinfókat ragadd meg és reagálj rájuk, ahelyett, hogy folyton saját bölcsességeid ékköveit osztanád meg hallgató-ságoddal! Meg fogsz lepődni az eredménnyen!

✓ **Mindig nyugodj le, mielőtt reagálsz!**

Az amygdala azonnal riadókézsültséget rendel el, ha úgy érzékeli, hogy veszély fenyeget. Ehhez sokszor elég egyetlen mondat. Ha ilyenkor kijön a számon az első dolog, ami eszünkbe jut, lehet, hogy annak a kapcsolatnak ott van vége. Sokaknak ezért a legelső lecke az érzelmi intelligenciához vezető rögzös úton nagyon rövid és velős: „Ne beszélj!” Egyszerűen csak ugord át az első reakciód!

✓ **Keress a másikkal közös pontokat!**

Lehet ez közös érdeklődés, hobbi, célok, vagy élmények. Kiderülhet, hogy egy városból származtok; ugyanabba az iskolába jártatok. Minden ilyen közös pont erősíti a kapcsolatot.

✓ **Dicsérd meg a másikat!**

Bármit: amit visel, amit mond, amivel foglalkozik. Mindenkinél lehet valamit találni, amiért meg lehet dicsérni. Találd meg és mondd el neki!

✓ **Utalj vissza korábbi beszélgetésekre!**

Ha emlékszünk az utolsó beszélgetésünkön – akár hónapokkal azelőtt – elhangzottakra, az nagyon mély benyomást tesz az emberekre. Amikor azonban valamit rosszul mondunk – például a gyerekei nevét –, azzal magunk alatt vágthatjuk a fát. Ha nem vagy biztos valamiben, inkább ne mondd!

✓ **Beszélj érdekes dolgokról!**

Kevesen szeretik a szokványos, száraz és banális dolgokat. Legyél naprakész a világ dolgait illetően! Néhány területen – ami téged érdekel – igyekezz begyűjteni érdekes információkat, adatokat, történeteket!

Az is unalmas másrésről, amikor valaki csak egy témáról képes beszélni a végtelenségig. Lehet az a gyereknevelés, a hor-gászat, a politika, a kertészkedés, a foci, bármi. Rendben, hogy téged érdekel, de gyakorolj önmérsékletet!

✓ **Történetmesélés: a lényegyet mondd először!**

Ha mesélsz valamit, semmi esetre se bonyolódj bele az elején a részletekbe! Először mondd el röviden, hogyan kapcsolódik a korábban elhangzottakhoz!

A hallgatóság szeretné tudni, hogy az a Churchill-idézet hogyan illeszkedik a témához. Miről akarsz beszélni: a reggeli whisky-ivás előnyeiről, a sport hátrányairól, vagy a kitartás fontosságáról? Nem mindegy.

✓ **Mondd sokszor: kérem, köszönöm, elnézést!**

Ez a három szó az érzelmi intelligencia lényege. Talán azért, mert a szerénység, a hála és az empátia kifejeződései. Közülük is talán a „köszönöm” a legfontosabb.

Tedd szokásoddá, hogy amikor megköszönsz valamit, mondd el, miért érzel így! Ne csak egyszerűen annyit mondj, hogy „köszönöm”, hanem tedd személyessé: „Köszönöm a segítséget, egyedül soha nem tudtam volna megcsinálni.”

## KOMMUNIKÁCIÓGYILKOS SZOKÁSOK

*Mi a rosszabb, a tudatlanság vagy az apátia?  
Agresszív kismalac: „NEM TUDOM ÉS NEM IS ÉRDEKEL!”*

Ha az eddig tárgyaltakat alkalmazni tudod a gyakorlatban, valószínűleg nem lesznek problémáid emberi kapcsolataidban. A teljesség kedvéért azért említsünk meg néhány olyan irritáló szokást is, amivel teljes lesz a kép! Ha nem akarsz megölni a kommunikációt, akkor:

●\* **Ne sajátítsd ki a beszélgetést!**

Figyelj az egyensúlyra, hagyd a másikat is szóhoz jutni! Nincs annál idegesítőbb, mint amikor valaki folyamatosan, levegővétel nélkül beszél, és a másinak esélye sincs közbeszólni. Emlékszel a mi Józsi Bátyánkra?

●\* **Ne szakítsd félbe a másikat!**

A legnagyobb udvariatlanság, ha mondandójának közepén egyszerűen csak félbeszakítjuk a másikat. Várd meg, amíg befejezi!

●\* **Ne beszélj folyton magadról!**

Én, én, én... Senkit nem érdekel. Neki saját maga az érdekes!

●\* **Ne fejezd be a mondatot a másik helyett!**

Bizonyos emberek – hogy mutassák empátiájukat – hajlamosak kiegészíteni és befejezni beszélgetőpartnerük mondatait. Egyes kultúrákban ez elfogadott, nálunk azonban nem, mert sokan félbeszakításként élik meg. Szokj le róla!

●\* **Ne hallgass, mint a hal!**

Ne ülj úgy, mint Kuka Hófehérke esküvőjén! Kommunikálj!

☛ **Ne dicsekedj; hagyd, hogy a dolgok kiderüljenek!**

Egy Porschének nem kell száguldani, mindenki látja rajta, hogy Porsche. Ahogy Margaret Thatcher mondta: „Ha bizonygatnod kell, hogy LADY vagy, akkor nem vagy az!”

☛ **Ne vidd túlzásba a dramatizálást!**

Ne mondd mindenre, hogy bődületes, örületes, intergalaktikus, hiper-szuper! Tartogasd ezeket az alkalmakra, amikor valami tényleg fantasztikus!

☛ **Ne használj degradáló jelzőket másokra!**

Tedd szokásoddá, hogy soha senkiről nem beszélsz negatívan! Énképpel kapcsolatos problémák biztos jele, ha valaki pletykákat terjeszt, vagy rossz színben tüntet fel másokat. Legyél tisztában ezzel és ne tedd!

☛ **Ne általánosíts!**

Nem igaz, hogy minden politikus korrupt, hogy minden rendőr retardált, hogy minden gazdag csalással szerezte a vagyonát; ezek túlzó általánosítások. Nem méltók hozzád.

## AZ ELEKTRONIKUS KOMMUNIKÁCIÓ ILLEMSZABÁLYAI

Régi korokban az illem volt az érzelmi intelligencia. A modern világban is vannak illemszabályok, ezeket azonban sokszor újra kell tanulnunk, mert a világ gyors változásával átalakulnak. Bizonyos szokások kimennek a divatból, és jönnek helyettük új illemszabályok.

Olvass el legalább egy jó könyvet, ami a modern etikettel foglalkozik! Az alábbiakban ebből az óriási témakörből csak néhány olyan szabályt tekintünk át, amelyek az új kommunikációs eszközök – elektronikus levelezés és mobiltelefon – kapcsán a magas érzelmi intelligenciához tartoznak.

### Elektronikus levelezés (e-mail):

- Válaszolj 24 órán belül minden levélre! Aki semmit nem reagál, az egyszerűen modortalan.
- Ne küldj tovább láncleveleket, vagy buta, ízléstelen poénokat! Nagyon fontold meg, hogy egy üzenet tényleg alkalmas-e egy több száz fős levelezési csoport minden tagjának való továbbküldésre!
- Nagyon-nagyon gondold meg, amikor változtatás és újrafogalmazás nélkül továbbküldöd mások leveleit! Az indiszkrécio nehezen gyógyuló sebeket ejthet.
- Felhevült állapotban SOHA ne küldj mailt! Sok kellemetlenséget takarítasz meg magadnak.

### Mobiltelefon használata:

- Soha ne beszélj mobilon, miközben másokkal beszélgetsz! Vagy ezt, vagy azt csináld!
- Kérj engedélyt beszélgetőpartneredtől és/vagy a jelenlevőktől a mobil felvételére!
- Legyen egyszerű csengőhangod! Nem vagy vicces, ha a zsebedből hányás hangjai hallatszanak, és kiderül, hogy csak a telefonod csörög. Használd az önkifejezés más, kreatívabb formáit!
- Csak vezetésnél használj fülhallgatót (headset)! Lehet, hogy nagyon lazának érzed magad, de a valóság az, hogy úgy nézel ki, mintha egy nagy csótány tapadt volna a fejedhez. Nem túl épületes látvány.
- Végül: nézeteltérések tisztázására soha ne használj se mailt, se hangpostát! Intézd személyesen!

III. RÉSZ

---

**SIKERGYILKOSOK**



## ELSŐ FEJEZET

ZAVAR AZ EMELETEN:  
IRRACIONÁLIS GONDOLKODÁSMÓD

*„Könnyebb elhinni egy hazugságot, amit ezerszer hallunk,  
mint egy igazságot, amit eddig még sosem hallottunk.”*

*Robert Lynd*

Ahogy az önbecsülés, az önbizalom és az érzelmi intelligencia katalpultálni tud minket a siker felé, úgy a sikergyilkosok blokkolják utunkat. A négy fő sikergyilkos:

- irracionális gondolkodásunk,
- negatív érzelmeink,
- a környezetünkben levő nehéz emberek, és
- a proli-alkalmazotti gondolkodásmód.

Az irracionális gondolkodás a valóság eltorzítása, téves értelmezése. A következő tíz típusa létezik:

**1. Szélsőséges gondolkodás**

A szélsőségekben gondolkodó ember számára minden fekete vagy fehér. Csak a két szélső pólust ismeri. Nincsenek átmenetek. Az embereket két kategóriára osztja: akiket szeret, és akiket utál. Angyal vagy ördög. Obi-Wan Kenobi vagy Darth Vader. Barát vagy ellenség.

Ha hajlamos vagy a szélsőséges gondolkodásra, emlékeztess magad:

- A dolgoknak van köztes állapota is. A hőmérő nemcsak hideget és meleget mutat, hanem a hőmérséklet pontos értékét.

- Tanulj meg „is-is” kategóriákban gondolkodni! Két ellentétes, egymásnak látszólag ellentmondó dolog is igaz lehet egyszerre. Semmi sem csak jó, vagy csak rossz.

## 2. Téves általánosítás

Az egyetemen ismeretterjesztő előadást tartanak alkoholistáknak. A professzor egy üvegedénybe tiszta alkoholt önt, egy másikba tiszta vizet. Mindkettőbe egy-egy földgilisztát tesz. Kis idő után az alkoholba helyezett giliszta elpusztul; a másik vígan úszik tovább. A professzor megkérdezi:

– Nos, uraim! Mit gondolnak, mi ebből a tanulság?

Hátulról egy borízú hang:

– Inni kell, hogy kimenjenek a kukacok!

Téves általánosításról akkor beszélünk, amikor egy elszigetelt eseményből olyan konklúziót vonunk le, ami logikusan egyáltalán nem következne belőle:

- Egy képviselő ittas vezetéséről szól egy hír: „A politikus mind gazember. Azt hiszik, a törvény felett állnak!”
- Nem sikerül valami úgy, ahogyan szeretnénk: „Ezt nem hiszem el, mindig elszúrom!”
- Két nyár egymás után nagyon forró: „Biztos az atom! Tíz év múlva itt fogunk megsülni!”

Emlékeztessd magad:

- A világ dolgai – beleértve az embereket is – bonyolultak és sokfélék. Ne általánosíts!
- Igyekezz perspektívában nézni az esetet! Biztos, hogy MINDIG ez történik? Biztos, hogy MINDIG igaz? Biztos, hogy ez következik belőle?

## 3. Gondolatolvasás

A gondolatolvasó megpróbálja kitalálni a másik ember gondolatát: „Biztos azért csinálta ezt, mert...”, és előáll valamilyen negatív, elképzelt okkal:

- „Azért nem köszönt, mert utál.”
- „Nem hozott Valentin-napra csokit, biztosan el akar hagyni.”
- „Két napja nem hívott, biztos valamiért megsértődött.”

Ha ilyen gondolataid támadnak, igyekezz valami más magyarázatot találni a másik ember viselkedésére! Ha semmi nem jut az eszedbe, menj és kérdezd meg! Soha ne indulj ki abból, hogy tudod, valaki mit gondol, mert az esetek nagyobbik részében tévedni fogsz!

## 4. Katasztrófa-jövendölés

Woody Allen egyik klasszikusa az Annie Hall. Ebben a főhős 12 éves önmagára emlékezik. A kis Woody nem hajlandó tanulni, ezért anyja elviszi pszichológushoz, aki aggódva kérdi:

– Kisfiam, mi a baj?

A gyerek rezignáltan válaszol:

– Á, semmi értelme az egésznek. A világegyetem tágul, nemsokára úgyis szétesik. Mi értelme lenne a tanulásnak?

A jövendőmondó személy egy negatív esemény vagy hír hatására azt a következtetést vonja le, hogy a dolgok egészen biztosan rosszul fognak alakulni. Felment a krumpli ára a piacon? Idén biztos kétszámjegyű lesz az infláció! Húszcentis havat mutatnak a híradóban? Tömegével lesznek halálos balesetek az utakon! Nem kaptak az emberek prémiumot év végén? Be fog zárni a cég!

Ha hajlamos vagy a katasztrófa-jövendölésre, tedd a következőket:

- Vizsgáld meg objektíven a tényeket! Abból az egy eseményből biztosan az következik, amit elképzeltél?
- Gondold végig, hogy nem a múltban történtek határozzák meg kizárólagosan a jövő eseményeit! A katasztrófák pontos-

san azért annyira ritkák, mert ahhoz, hogy megtörténjenek, nagyon sok, egymástól független tényezőnek kell egy időben teljesülnie.

### 5. Érzelmek = valóság

Hajlamosak vagyunk azt gondolni, hogy pillanatnyi érzelmi állapotunk híven tükrözi a valóságot. „Ostobának érzem magam, tehát az is vagyok.” „Ki vagyok borulva. Az egész élet úgy sz...örnyű, ahogy van.” De ugyanígy igaz az ellenkező pólusra is: „prémiumot kaptam, fel vagyok dobva; mégiscsak szuper ez a munkahely!”

A valóság az, hogy érzelmeink egyáltalán nem tükrözik vissza híven a valóságot. Az érzelmi szűrőn átengedett valóság legtöbbször megcsal bennünket. Hagyj időt érzelmeid lecsillapodására! Mindig aludj rá egyet és másnap gondold végig még egyszer a történeteket!

### 6. Szűrés

A szűrés azt jelenti, hogy csak a negatív információt halljuk meg. A pozitív nem számít, azt nem engedjük bejutni a fejünkbe. Kidobjuk a gyereket is a fürdővízzel.

Elhangzik öt információ, amiből négy pozitív és egy negatív. Akinek egészséges az önbecsülése, az helyén kezeli a hallottakat. Aki negatívan szűr, az csak a negatívát fogja meghallani: „Hogy érted, hogy MA jól nézek ki? Tegnap rosszul néztem ki?”

Ha hajlamos vagy a szűrésre, figyelj magadat egy ideig, azonosítsd be negatív szűrőidet és szabadulj meg tőlük! A dicséretet fogadd nagyvonalúan! Ha elismerést kapsz – például a ruhádra –, ne mondd: „Á, a múlt héten turkáltam!” Mondd helyette: „Nagyon köszönöm. Igazán figyelmes vagy.”

### 7. „Muszáj” gondolkodás

Az irracionális talán legsúlyosabb következményekkel járó fajtája. Ha életünkről úgy gondolkodunk, hogy „meg kell tennem”, „bele kellene vágnom”, „ennek muszáj így történnie”, vagy „kizárt,

hogy másképp legyen”, az egészen biztosan érzelmi problémákhoz vezet.

Tedd a következőket:

- Gondold végig: a világ nem a te szabályaid szerint játszik! Mások másképp látják ugyanazt, és ez jogukban áll. Miért kellene pontosan annak történnie, amit kigondoltál? Mindig helyes, amit kitalálsz?
- Élj következetesen a saját értékrended szerint, és kövesd a céljaidat! Ha így teszel, nem lesz időd azzal foglalkozni, hogy minek KELLENE történnie.

### 8. Hibáztatás

Az ilyen gondolkodásnak két fajtája létezik. Az egyik, amikor magunkat hibáztatjuk valamiért, amiért nem mi vagyunk teljesen felelősek, a másik, amikor másokat vádolunk valamiért, amiért mi is hibásak vagyunk.

A megoldás a következő:

- Ne gondold, hogy te vagy az Univerzum középpontja! Tetteid a világ történéseinek csak töredékét befolyásolják. Valószínűleg rajtad kívül még vagy ezer dolog szerepel az okok között.
- Vállald el a felelősséget, amiért tényleg felelős vagy! Ne többért és ne kevesebbért! Engedd el a múltat! Ne vezess a visszapillantó tükörből!

### 9. Alacsony frusztrációs küszöb

Amikor valami nehéz, akkor rögtön „elviselhetetlen és borzasztó”. Ezzel megnehezítjük saját dolgunkat, mert tényleg azzá válik. A megoldás az, ha kényszeríted magad komfortzónád elhagyására. Ez emeli a frusztrációs küszöböt. Biztasd magad: „Csak azért is kibírom!” Ki fogod.

### 10. Pozitív esemény negatívvá alakítása

Aki így gondolkodik, a világ pozitív történéseit semleges, vagy negatív eseményekké alakítja át. Ha fizetésemelést kap: „Ezzel

akarják kiszűrni a szemem!” Amikor reggel szikrázóan süt a nyári nap: „Biztos pokoli hőség lesz ma is!”

Ha megdicsérik valamiért: „Szuper az új autód!”, azt gondolja, hogy csak azért, mert megsajnálják: „Á, már három éves. Egy Mercit akartam, csak nem volt rá keret!”

Ha hajlamos vagy a fenti viselkedésre, szoktasd rá magad, hogy ne fűzz kommentárt az eseményekhez. Legyél hálás azért, ha jó dolog történt! Fogadd el a dicséretet, úgy, ahogy van! A pozitív az pozitív, miért kellene megmagyarázni?

## MÁSODIK FEJEZET

## ROMBOLÓ ÉRZELMEK TOMBOLÁSA

## NEGATÍV ÉRZELMEINK KELETKEZÉSE

*„Uram adj erőt, hogy elfogadjam, amin nem tudok változtatni;  
bátorságot, hogy változtassak, amin tudok; és bölcsességet,  
hogy a kettő között különbséget tegyek.”*

*Reinhold Niebuhr*

Negatív érzelmeink romboló hatása régóta ismert; a katolikus egyház például már közel kétezer éve tanítja a hét főbűn gondolatát. Ebből négy – kevélység, fősvénység, irigység, harag – negatív érzelmek.

Hogyan keletkeznek érzelmeink? A folyamat (1. táblázat) egy eseménnyel indul, ami azonban nem közvetlenül váltja ki az érzelmeiket, hanem egy mentális „szűrő” közbeiktatásával. Lehet ez az értékrendünk, az elvárásunk, vagy az attitűdünk. A mentális szűrő ad értelmet és jelentést a konkrét eseménynek, meghatározva, hogy miként fogunk reagálni és milyen érzéseink keletkeznek.

1. táblázat  
Érzelmeink keletkezése

ESEMÉNY	GONDOLAT	KÖVETKEZMÉNY
<i>A folyamat elindítója</i>	<i>Mentális szűrő</i>	<i>A folyamat végterméke</i>
A világ történései – jelen, múlt, jövő	Értékrend	Érzelem
Élményeink és emlékeink a múltból	Attitűd	Érzés
Elképzelt jövőbeli események	Elvárások	Testi érzet
Most zajló történés	Hiedelmek	Cselekedet
Mentális kép, álom	Dolgok értelmezése	Viselkedés
Viselkedés, érzelem vagy testi érzet		

A gondolat, az érzelem és a cselekedet mindegyike hat a másikra, ami alapján érthetővé válik néhány ismerős jelenet a mindennapokból:

- Hétfő reggel arra gondolsz, hogy milyen messze még a péntek és ettől rossz kedved lesz (gondolat ⇔ érzelem).
- Mivel rossz kedved van, arra gondolsz: ott kellene már hagyni ezt a munkát (érzelem ⇔ gondolat).
- Rossz a kedved, ezért ólomlábakon vonszolod magadat a munkahelyedig (érzelem ⇔ cselekedet).
- Arra gondolsz, hogy ez a hely kibírhatatlan, és beérkezés után a neten rögtön álláshirdetéseket kezdesz el keresgélni (gondolat ⇔ cselekedet).
- A keresgélés tényétől egyszerre jobb kedved lesz (cselekedet ⇔ érzelem).
- Miközben keresel, arra gondolsz, hogy van remény (cselekedet ⇔ gondolat)!

Mi indította el a folyamatot? Az, hogy hétfő reggel van és munkába kell menni? Nem! Az, hogy erre úgy gondoltál, mint egy elviselhetetlen sorscsapásra.

A 2. táblázat egy példát mutat a fentiekre. Az esemény mindegyikben ugyanaz: a házastárs negatív megjegyzése.

Attól függően, hogy milyen gondolatot fűz a másik a megjegyzéshez, olyan érzései támadnak. A táblázat 10 különböző gondolatot mutat, melyek eredményeként 10 különböző érzelem alakul ki, noha a kiváltó esemény teljesen ugyanaz volt.

2. táblázat  
10 reakció ugyanarra

ESEMÉNY	GONDOLAT	ÉRZELEM
Partner negatív megjegyzése	Mégis mit képzelsz magáról?	Dühös
Partner negatív megjegyzése	Már nem szeret.	Depressziós
Partner negatív megjegyzése	Van valakije.	Féltékeny

ESEMÉNY	GONDOLAT	ÉRZELEM
Partner negatív megjegyzése	Ezt nem érdemeltem.	Sértődött
Partner negatív megjegyzése	Biztos csináltam valamit.	Büntudatos
Partner negatív megjegyzése	Végre veszekedhetek.	Boldog
Partner negatív megjegyzése	Mondanom kellett volna rá valamit.	Frusztrált
Partner negatív megjegyzése	Biztos el akar hagyni.	Aggódó
Partner negatív megjegyzése	Nem szokott ilyet csinálni.	Csalódott
Partner negatív megjegyzése	Rájött: nem vagyok értékes ember.	Szégyenkező

Hogyan tudunk a negatív érzelmektől megszabadulni a fenti példában? Változtassuk meg a gondolatot! Legyen például ez: „Biztos rossz napja volt szegénynek!” Ekkor a létrejött érzelem együttérzés lesz, és a konfliktust már csírájában elfojtottuk.

### AZ AUTOMATIKUS NEGATÍV GONDOLAT (ANG) ELFOGÁSA

*„Ha a szivárványt akarod, meg kell békélned az esővel.”*

*Dolly Parton*

A kognitív viselkedés-terápia rendkívül hatékony, saját magunk által is alkalmazható módszere, a negatív érzelmeket előidéző irracionális, ún. *automatikus negatív gondolat* „elfogása” és felváltása egy racionális gondolattal.

Rendkívül lényeges az „automatikus” kifejezés. Énképünk felnőtt korunkra teljesen kialakul. Tudatalattink mindenféle tudatos beavatkozás nélkül is szállítja az énképünknek megfelelő gondolatokat, amelyek csak jönnek, sokszor nem is tudjuk honnan.

Egy negatív gondolat azonnali negatív hangulatváltozást okoz. Egyszerre azon kapod magad, hogy rossz kedved van. Legtöbbször nem is

tudatosul bennünk, miért érzünk úgy. „Mi történt, az előbb még teljesen jól voltam!” Az ANG elfogása ezt a negatív spirált szakítja meg.

A módszer lépései a következők:

**1. Tedd fel magadnak a kérdést: „Hogyan érzek jelen pillanatban?”**

Ahogy most érzel, az gondolataid következménye. Vizsgáld meg érzéseidet és egy papírra írd le őket! Például: „Dühösnek és frusztrálnak érzem magam.”

**2. Kérdezd meg magadtól: „Mit csinállok jelenleg?”**

Amit csinálsz, az is gondolataid következménye. Például: „Csak ülök otthon és két napja filmeket nézek.”

**3. Milyen esemény idézte elő mindezt?**

Kezdj el nyomozni, mint Sherlock Holmes! Lehet, hogy rögtön fogod tudni érzéseid okát, de az is lehet, hogy mélyebben át kell gondolnod a helyzetet. Példánkban az ok, hogy három nappal ezelőtt elhagyott a kedvesed.

**4. Milyen gondolataid voltak az eseménnyel kapcsolatban?**

Melyek voltak azok a gondolati szűrők, amelyeken keresztül az eseményt értelmezted? Írd le ezeket a gondolatokat! Példánkban:

„Azt gondoltam, hogy

- mindennek vége,
- ezt nem fogom kibírni,
- engem mindenki elhagy, és
- soha nem fogok igazi párra találni.”

**5. Most kérdezd meg magadat: „Van-e gondolataimban irracionális gondolkodásminta?”**

Esetünkben:

- *mindennek vége*: szélsőségekben gondolkodás
- *ezt nem fogom kibírni*: alacsony frusztrációs küszöb

- *engem mindenki elhagy*: túlzó általánosítás
- *soha nem fogok igazi párra találni*: katasztrófa-jövendölés

**6. Az irracionális gondolatok helyére tegyél racionális gondolatot:**

- „mindennek vége” helyére: *„szabad vagyok, minden most kezdődik”*
- „ezt nem fogom kibírni” helyére: *„elfoglalom magam, holnap beiratkozom egy nyelvtanfolyamra”*
- „engem mindenki elhagy” helyére: *„az utolsó 3 kapcsolatomból kettőnek én vettem véget”*
- „soha nem fogok igazi párra találni” helyére: *„egyszer biztos sikerülni fog”*

**7. Mik az új következmények?**

Hogyan érzel most, az új gondolatok hatására? Nem biztos, hogy azonnal eufóriába esel, de a gyógyulás elkezdődött.

## A GONDOLKODÁSI FOLYAMAT KONTROLLÁLÁSA

*„Volt már úgy, hogy megálltál gondolkodni és elfelejtettél újraindulni?”*

*Anonymus*

Az ideális az lenne, ha meg tudnánk gátolni negatív gondolataink létrejöttét. Nézzünk most erre néhány módszert!

**1. Legyél jelen a pillanatban!**

Ne kószáljanak el gondolataid! Sok ember a hobbijára gondol munka közben, a munkájára, miközben a gyerekeivel játszik, a családjára, miközben a hobbijával foglalkozik. Ne hagyj, hogy ez történjen veled!

Csak legyél jelen és mintegy kívülállóként figyeld, ami történik! A *békés harcok útja* című filmben kiváló illusztrációját láthatjuk ennek a totális, jelen idejű fókuszának. A tornászkarrierre készülő Dan mestere, Szókratész – igazából egy kis benzinkút kezelője, de kortalan bölcsességek tudója – arra tanítja a fiút, hogy éljen maximálisan a pillanatban.

Dan sokáig nem képes megtisztítani elméjét kavargó gondolatainak figyelemelterelő hatásától; egy súlyos motorbaleset kell ahhoz, hogy le tudjon lassítani, és megtanuljon elmélyülten koncentrálni. Rekordidő alatt felgyógyul és végül teljesül nagy álma: az egyetemi tornászcsapattal megnyerik az országos bajnokságot.

Dan Millman, a film alapjául szolgáló könyv írója, a valóságban is alkalmazta a filmben látható mentális technikákat, melyeknek köszönhetően 1964-ben megnyerte a londoni trambulín (gumiasztal) világbajnokságot. A későbbiekben feketeöves aikido mester és szellemi tanító lett; 14 könyve millióknak segített a spirituális fejlődésben.

## 2. Ne formálj véleményt azonnal és automatikusan!

Csodálkozz rá a világra új szemmel, mintha most látnád először! Tedd félre minden előítéletedet! Egy régi ismerőst nézz meg úgy, mintha ma látnád először! Próbáld ki, olyan, mintha egy kicsit újjászületnél! Egy meditációs technika, amit érdemes kipróbálni:

- Képzeld el egy hosszú vonatszerelvényt, melyben minden vagon egy gondolatod, vagy érzésed!
- Nézd, ahogyan áthalad a vonat az állomáson, anélkül hogy felugranál rá! Gondolataid nélküled haladnak tovább. Test és elme egy kis időre különválnak.

## 3. Szabadulj meg kialakult problémafixáló megoldásaidtól!

A fenti kifejezés azt a viselkedést takarja, amikor elkerüljük a negatív érzést okozó szituáció megoldását; ehelyett pótcselekvé-

sekbe menekülünk. Ezzel azonban csak azt érzük el, hogy a probléma „fixálódik”, vagyis állandósul. Leggyakoribb formái:

- Alkohol és drog.  
Az átmeneti megkönnyebbülésért „cserébe” kapunk a meglévők mellé még egy problémát.
- „Csontváz a szekrényben.”  
Gondosan takargatott testi hibát, a múltunk szégyenfeltait, régi félrelépéseket, és még ki tudja milyen „titkot” rejt a szekrény. Reménykedünk abban, hogy nem derül ki, vagy nem veszik észre. Mintha meg sem történt volna.
- Halogatás.  
Nem végzünk el fontos feladatokat. Várunk, amíg „olyan kedvünk” lesz.

Dobd el problémafixáló megoldásaidat! Szokjál le a kémiai szerekekkel történő önmérgezésről! Nézz szembe a „titkaiddal”, mert csak egy módon tudsz megszabadulni tőlük: ha beismered őket – magadnak és másoknak – és továbblépsz!

## 4. Érd el hogy „egészséges” negatív érzéseid legyenek!

Bármennyire meglepő, a negatív érzéseknek is létezik egészséges változata (3. táblázat). Egy példa: milyen az egészséges negatív érzelem abban az esetben, ha kritikát kapok?

Ha *követelés* alapján gondolkodom: „az emberek kötelesek csak jó és pozitív dolgokat mondani rólam”, akkor az eredmény sértődés lesz.

Ha ugyanerről *preferencia* alapján gondolkodom: „örülnék, ha mindig mindenki csak jókat mondana rólam, de tudom, hogy ez csak hiú ábránd”, akkor „csak” csalódott leszek.

Látszólag kicsi a különbség, de a következményeket tekintve ég és föld. A sértődés destruktív viselkedést eredményez: nem állunk szóba egymással, vagy vita lesz belőle, amin mindenki

veszít. A csalódottság konstruktív viselkedést vált ki: megkérdem, hogyan jutott erre a következtetésre, vagy hajlandó vagyok objektívan mérlegelni a kritika valóságtartalmát. A kommunikáció folyamatos marad.

### 3. táblázat

#### Egésztelen és egészséges negatív érzések

Egésztelen negatív érzés	Egészséges negatív érzés
<i>Követelés alapú – KELL</i>	<i>Preferencia alapú – JÓ LENNE</i>
<i>Eredménye: destruktív viselkedés</i>	<i>Eredménye: konstruktív viselkedés</i>
Szorongás	Nyugtalanság
Depresszió	Szomorúság
Düh	Idegesség
Szégyen	Megbánás
Sértődés	Csalódottság
Féltékenység	Aggódás
Bűntudat	Sajnálkozás

### 5. Ha komoly a probléma, fordulj szakemberhez!

Komoly problémák: szorongásos zavarok, pánikbetegség, mániás depresszió, vagy fóbiák nem gyógyíthatók szakember segítsége nélkül. Ha úgy érzed, egymagad már nem boldogulsz, kérj segítséget!

### A DÜH ALAPTÖRVÉNYEI

*„Soha ne felejtse azt, amit dühösen mond neked valaki.”*  
Henry Ward Beecher

Az összes negatív érzelmek közül az egyik legrombolóbb a düh. Intenzitását tekintve a legerősebbek közé tartozik, és másokra nézve a legveszélyesebb.

Ha dühünket nem vagyunk képesek kontrollálni, egész életünket tönkretelhetjük, kezdve a munkahelyi karriertól a saját egészségünkön át a magánéletünkig. A düh addiktív – hozzászokást okoz –, és a dühös ember annyira megszokja dühét, hogy egy idő után naponta kap dührohamot.

Hogy jobban megismerjük a düh természetét, nézzünk meg néhány alapvető törvényszerűséget vele kapcsolatban:

#### 1. A düh normális érzelm, nem betegség.

A düh és a harag ugyanúgy érzelm, mint az öröm vagy a bánat. Nem biztos, hogy hasznos is, de az amygdala valamit jelez, amit nem hagyhatunk figyelmen kívül.

Ha rátaposnak a lábadra a buszon, normális, ha dühös leszel. Csak ne engedj szabadjárá! A dühöt meg kell tanulni civilizáltan levezetni.

#### 2. Csak az tud feldühíteni, akinek és aminek megengedjük.

Végző soron dühünk kiváltó oka mindig az, amit a kiváltó eseményről gondolunk. A düh az érzelmi következmény. Gondolataink kontrollálásával el lehet sajátítani, hogy a dühöt csak jelzésértékűen engedjük megjelenni és aztán rögtön átvegyük a kontrollt felette.

Olyan ez, mint amikor a házőrző kutya a ház kerítésén átugró behatolót vad ugatással fogadja, és azonnal nekitámad. Ekkor megjelenik a gazdi, visszaparancsolja a kutyát és maga veszi kezébe a helyzet irányítását. A riasztás megtörtént, a kutyusnak jár a velős csont.

#### 3. A düh olyan, mint a bumeráng.

A kisfiú nagyon megharagudott az anyjára. Felszaladt a dombtetőre és lekiáltott a völgybe: „Utállak! Utállak!” A visszhang válaszolt: „Utállakk!” Utállakk!” A fiú nagyon megijedt és hazaszaladt.

Elmesélte otthon, hogy a völgyben egy csúnya kisfiú lakik, aki utálja őt. Az édesanyja azt mondta: „Kialtsd neki azt, hogy szeret-



lek!” A fiú így is tett és a hang ezúttal ezt válaszolta: „Szerettelek! Szerettelek!”

Dühünk visszaszáll ránk. Ez az alapelv a vetés–aratás törvényének kiterjesztése. Ha vihart vetünk, vihart aratunk. Dührohamunk eredményezheti azt, hogy a másik szintén dührohamot kap, de az is megtörténhet, hogy a jövőben teljesen elkerül minket. Egyik sem túl jó alternatíva.

#### 4. A düh blokkolja a központi idegrendszert.

A düh erős érzelem, és minél intenzívebb, annál erőteljesebben fogja a tudatos gondolkodást blokkolni. Az amygdala nem mérlegel; nem ez a feladata. Ha az általa irányított érzelmi memória olyan emléket húz elő az adatbázisból, ami veszélyhelyzetre utal, akkor beélesedik a „küzdj vagy menekülj” riasztás. Minél magasabb fokú a riadókészültség, annál erősebb a tudatos elme blokkja.

#### 5. Ha nagyon dühös vagy, lépj ki a szituációból!

Ha tízes skálán mérve a dühünk eléri a hetes körüli értéket, a folyamat visszafordíthatatlan. Ilyenkor igyekezz EGY dologra emlékezni – többre úgysem tudsz –, mégpedig arra, hogy lépj ki a szituációból; MENJ EL! Ha maradsz, nagy baj lesz.

#### 6. A düh magától elmúlik.

Kísérletek szerint a dühös lelkiállapot átlagos időtartama 5-10 perc. Ökölszabályként azt érdemes megjegyezni, hogy nagyjából félóráig ne csinálj semmit, ha érzékeled magadon az első jeleket. Ez alatt dühöd majdnem mindig elszáll.

#### 7. A düh elfojtása egészségtelen.

Minden elfojtott negatív érzelemre igaz, hogy betegséget okoz. Meg kell tanulnunk, hogy konstruktív megoldást találjunk levelezésére!

## A DÜH OKAI

*Vizsgán: „Húzzon egy tételt!”  
Agresszív kismalac: „NEM HÚZOK!!!”*

Melyek azok az okok, amelyek kiváltják dühünket? Íme, itt az öt leggyakoribb:

#### 1. Túlzó elvárások.

Dühünk fő kiváltó oka rendszerint az, hogy nem a mi akaratunk érvényesül. Valamit a fejünkbe veszünk és annak, ha törik, ha szakad, úgy kell történnie.

Ha átéltél már ilyen helyzetet – és ki nem? –, gondold végig: annyira fontos ez, hogy érdemes miatta begurulni?

Nem vagyunk automatikusan feljogosítva semmire. Ha akarsz valamit, küzdj érte! Ha nincsen rá befolyásod, engedd el! De idegesnek lenni? Mi változik?

#### 2. Intolerancia.

Felmérések szerint a magyar Európa egyik leginkább intoleráns népe. Valahol tudjuk, hogy így van, de nem beszélünk róla. Ha meg akarod tanulni a toleranciát, ebben is a tömegekkel szemben kell menned.

Az intolerancia lényege, hogy nem fogadjuk el a másik ember nézőpontját, vagy viselkedését. Vagyis: nekünk van igazunk és a másik téved. Minél intoleránsabb valaki, annál intenzívebb a dühe. Hozzátehetjük: és annál boldogtalanabb lesz.

#### 3. „A” típusú személyiség.

Az Egyesült Államokban az 1950-es években figyeltek fel arra, hogy bizonyos személyiségjegyekkel rendelkező emberek nagyobb valószínűséggel esnek áldozatul szív- és érrend-

szeri betegségeknek. Az ilyen személyiségjegyekkel rendelkező embert elnevezték „A” típusú személyiségnek.

Fő jellemzői:

- *Sietség-betegség.*  
Dühös, ha váratták vagy korlátozzák.
- *Versenycentrikusság.*  
Nem hajlandó együttműködni, ellenségesen viselkedik, mindent versenyként él meg.
- *Tárgyközpontúság.*  
Mindent mér, a siker neki számokat jelent, nem emberi kapcsolatokat vagy életminőséget.
- *Kontroll.*  
Írányítja és nyomás alatt tartja környezetét.

Az „A” típusú ember mindenre dühös, ami az útjába áll. Végül a felgyülemlett toxikus düh és ellenségesség okozza betegségét, férfiaknál leggyakrabban infarktust, nőknél agyvérzést.

#### 4. Alkohol, kávé, nikotin és drogok használata.

Ezek az élénkítőszerke stimulálják a központi idegrendszert. Csökkentik a fáradtságot és fokozzák a teljesítményt. Ugyanakkor rengeteg mellékhatásuk van – ezek ráadásul közismertek! –, és közös bennük, hogy hozzászokást okoznak.

Lényegében kábítószerke, csak az első három történetesen legális. Miben áll negatív hatásuk az érzelmekre? Felpörgetett, „pattanásig feszített” idegállapotban könnyebben leszünk ingerlékenyek és idegesek. Innen már csak egy lépés a düh. Ha indulataidat jobban kézben akarod tartani, csökkentsd a stimulánsok használatát és egy idő után hagyd el őket teljesen!

#### 5. Magas stressz-szint.

A stressz túl magas szintjének érzelmi tünetei:

- idegesség
- zaklatottság

- ingerlékenység
- tehetetlenség érzése
- nyugtalanság
- harag
- aggodás
- depresszió

Ha a fentiek közül többet is tapasztalsz magadon, akkor magas a stressz-szinted. A stressz feszült állapotban tartja az idegrendszert. Minél tovább fennáll a stresszes állapot, annál jobban kifárad a szervezet. Folyamatos riadókézsültségben nem élheti az ember az életét. Változtass az életmódodon, csökkentsd a stressz mennyiségét!

### INDULATKEZELÉSI TECHNIKÁK

*„Az életem annak a bolondnak a kezébe kerül,  
aki miatt elveszítem a higgadságomat.”  
Joseph Hunter*

Ha problémád van indulataid féken tartásával, az alábbi tanácsok és technikák segítenek:

#### 1. Ismerd be, ha dühös vagy!

Mindenekelőtt legyél tisztában érzéseiddel és nézz szembe velük! Ez az érzelmi intelligenciához vezető út első lépése. Ha dühös vagy, hát dühös vagy, ez nem szégyen. Az viszont igen, ha elborult aggyal esetleg olyat teszel, amit később megbánsz.

#### 2. MINDENÁRON kerüld el a robbanást!

Ha érzed, hogy kezd „felmenni a pumpa”, akkor minden akarat-erőd összeszedésével igyekezz visszaszerezni a kontrollt tudatos gondolkodásod felett! A dührohamban van valami perverz

módon vonzó, ezért könnyű átlépni azt a határvonalat, amikortól az ember a lovak közé dobja a gyepelót.

Mielőtt belépsz az intenzív fázisba (tízes skálán a hetes szint környéke), csinálj valamit! Próbálg meg nyugodtan lélegezni! Folyamatos belégzés közben számolj lassan hétig! Ezután fújd ki lassan a levegőt, miközben megint elszámolsz hétig. Ezt a ki-be légzést hétszer ismételd meg!

A módszernek több előnye is van. Egyrészt a lassú számolás segít lefékezni a túlpörgött reakciókat, másrészt eltereli a figyelmet a szituációról, harmadrészt pedig oxigénnel telíti az agyat, ezáltal elméd kitisztul.

### 3. Engedd el, ha nem úgy történik valami, ahogy te akard!

Kérdezd meg magadtól: tényleg ennyire fontos ez most, hogy megéri konfliktusba keveredni miatta? Legtöbbször az a válasz, hogy nem. Természetesen, ha igazán fontos, akkor kezeld a kérdést!

Tanuld meg elengedni a dolgokat! Miért kellene, hogy mindig úgy legyen, ahogy te akard? Azt fogod majd tapasztalni, hogy minden egyes „elengedés” emeli az önbecsülésedet, mert uralkodni tudtál magadon!

### 4. Találj két alternatív magyarázatot a negatív viselkedésre!

Tegyük fel, hogy valaki nem hívott fel, amikor megígérte. Az első gondolatod: hogy viselkedhet így? A következő: mindig ilyen feledékeny volt, képtelen a változásra!

Ezen a ponton állj meg egy pillanatra és vedd észre az irracionálisitást! Honnan tudod, hogy elfelejtette? Keress két másik magyarázatot! Lehet, hogy

- a) megbetegedett
- b) lemerült a telefonja
- c) otthon hagyta a mobilját és nem tudja fejből a számodat.

Ez már három! Válaszd ezek közül azt, ami ŐT kedvezőbb színben tünteti fel! Egyelőre nem tudod az igazságot, nem egyszerűbb olyat választani, amitől TE nem leszel ideges?

### 5. Gondold végig a következményeket!

Ha tudod, hogy bocsánatot kell majd kérned, állj le MOST! Egyszerűbb most elharapnunk a nyelvünket és egy kicsit dúlni-fúlni, mint újra üvegeztetni az ablakot, vagy venni egy új étkezészetet.

### 6. Képzeld el magadat a szituációban düh nélkül!

Lehetséges lenne, hogy ugyanabban a helyzetben szomorúan vagy csalódottan éreznéd magad, és nem dühösen? Keress egy „egészséges” negatív érzést, amit a szituáció megenged és válaszod ki hozzá a gondolati szűrőt! Képzeld el ezt az érzést és ne engedd a dühöt magadon elhatalmasodni!

### 7. Tanuld meg a nehéz emberek kezelését!

A nehéz emberek tudatosan törekszenek a másik ember érzelmi kibillentésére. A következő teljes fejezet az ő kezelésükről szól.

### 8. Foglald le magad; kezdj el csinálni valami mást!

Tereld el a figyelmet: kezdj rajzolgatni, ülj le netezni, írdj levelet! Szakemberek javasolják, hogy ha dühöseks vagyunk, kezdjünk el szopogatni valami édeset: nyalókát vagy cukorkát! Nyamnyam. Az édes íz és a nyámmogás visszahozza az anyatej fogyasztásának boldog időszakát és megnyugszunk.

### 9. Legyél profi a konfliktuskezelésben!

Ne hagyj elfajulni a helyzetet! Olvass könyveket a konfliktuskezelésről, gyakorolj, és válj profivá benne! Néhány ötlet:

- Ne vedd magadra, ha a másik „beszól” valamit!
- Ne személyeskedj, maradj a tárgynál!
- Keress pontokat, amiben egyetértetek! Ha megvan az egyetértés, könnyebb a vitás pontokat is rendezni.
- Mindig maradjon meg a civilizált stílus!

## HOGYAN ELŐZHETED MEG A NEGATÍV ÉRZELMEK KIALAKULÁSÁT

*„Tudom, hogy az Úr nem rak rám olyan terhet,  
amivel ne tudnék megbirkózni. Néha azért azt kívánom,  
bárcsak ne bízna meg bennem ennyire!”  
Teréz Anya*

Sokkal könnyebb a negatív spirálba kerülést megelőzni, mint kezelni a negatív érzelmeket, amikor már kialakultak. Az alábbiakban áttekinthetünk néhány módszert, melyekkel le tudod csökkenteni nemkívánatos érzelmi vendégeid számát.

### 1. Növelj az energiaszintedet!

Mindannyian ismerjük azt az érzést, amikor történhet bármi, mondhatnak bármit, semmi nem tudja elrontani a jókedvünket. Ezek a pillanatok általában akkor történnek meg, amikor magas az energiaszintünk. Ha fáradt vagy, minden ezerszer jobban fáj.

Minél kevesebb az energiánk, annál érzékenyebben reagálunk a külvilág eseményeire. A feszültség első jele az ingerlékenység. A következő lépcső a düh. Ekkor már késő.

Felhasználható energiád mennyisége véges, tehát ne pazarold el! Aludj eleget! Kényszerítsd rá magad a rendszeres testedzésre! Étkezz egészségesen és ne tömj magadba üres kalóriákat!

### 2. Csökkentsd a stresszt az életedben!

#### a) Csökkentsd a stressz pontszámodat!

A könyv végén, a 214. oldalon találsz egy stressz-szintet mérő táblázatot, amit pszichológusok állítottak össze tudományos kutatások alapján. Ha megnézed, hogy az elmúlt egy évben melyik esemény történt meg veled, és összeadod ezek pontszámát, megkapod a jelenlegi stressz-szintedet.

Minél magasabb ez a szám, annál nagyobb a stressz okozta megbetegedés kockázata. Ha túl magas az érték, nézd meg mi az oka, és ennek megfelelően alakítsd az életedet!

- b) Tartsd távol magad a stressz-hordozóktól! Ők a következő fejezet „nehéz” emberei. Oly mértékben képesek megkeseríteni életünket, hogy külön stratégiát kell kidolgoznunk féken tartásukra. Ha tudod valakiről, hogy ebbe a kategóriába tartozik, kerüld el messzire!
- c) Alakíts ki minőségi emberi kapcsolatokat! Szerezz új barátokat, ismerj meg új embereket! Vállalj önkéntes munkát! Tanulj valami újat; iratkozz be egy nyelvtanfolyamra! Mind-egy mit csinálsz, csak menj emberek közé!

#### d) Bocsáss meg mindenkinek, aki valaha vétett ellened!

*„Eddig úgy ült szívemben a sok rejtett harag, mint alma magházában a négerbarna mag.” – írja Radnóti Sem emlék, sem varázslat című versében. Sokan vagyunk ezzel így; Radnótinak a munkaszolgálat borzalma kellett, hogy eljusson a megbocsátás katarziséhoz.*

A múlt keserű emlékei, a jelen problémáival, és a jövőtől való aggodással együtt olyan terhet jelentenek, amelynek hordozásához se te, se én nem vagyunk elég erősek. Bocsáss meg mindenkinek, radd le a súlyt, és figyeld, ahogy önbecsülésed szárnyalni kezd!

### 3. Tanulj meg „B” típusú személyiségként gondolkodni!

A korábban már tárgyalt „A” típusú személyiség ellentéte a „B” típus. Az ilyen ember barátságos, együttműködő és nyugodt. Ha meg akarsz szabadulni negatív érzelmeidtől, sokat segít, ha megtanulsz „B” típusú személyiségként viselkedni.

Ha „A” típusú vagy, mondd magadnak gyakran:

- Nyugi, ráérünk, nem kell kapkodni.
- Nem kell mindenáron nyerni. A részvétel a fontos.

- Nem kell rekordot dönteni. Magamhoz képest kell jónak lennem.
- Az együttműködés a fontos, nem kell mindig versenyezni.

#### 4. Rakj össze egy támogató csapatot!

Egyedül nagyon nehéz megbirkózni az élet nehézségeivel. Nem így lettünk megalkotva. Közhely, de igaz: az ember társas lény. Alakíts ki magad körül egy támogatói hálózatot!

Döntsd el, kitől milyen típusú támogatást vársz, és azt is, hogy te mit fogsz adni ezért cserébe:

- *Konkrét, kézzelfogható segítség.*  
Valamit meg kell szeretni a ház körül, költözéshez van szükséged segítségre, és hasonlók.
- *Érzelmi támogatás.*  
Megértés, vigasztalás, beszélgetés, feszültségoldás.
- *Tanács.*  
Ha döntés előtt állsz, és nincs elég információd, vagy tapasztalatod a szóban forgó témában.
- *Konstruktív visszajelzés.*  
Értékelés, dicséret, vagy tényszerű kritika a munkáddal kapcsolatban.

#### 5. Legyenek felemelő, pozitív élményeid!

A mindennapi élet küzdelmei tele vannak nehézségekkel, problémákkal. Mint láttuk, ez okkal van így, de ha nem figyelünk oda, kialakulhat egy olyan elképzelésünk a világról, hogy az egy kellemtelen, ellenséges hely.

Rendszeresen be kell iktatni életünkbe felemelő, lazító, kellemes élményeket. Néhány javaslat:

- *Lazíts rendszeresen!*  
Csinálhatsz bármit, amit szeretsz, csak olyan legyen, ami kikapcsol. Néhány példa: forró fürdő, relaxáció, séta a természetben, kedvenc zenéid hallgatása, könyvek, meditáció, masszázs, családi kirándulás, biciklizés, sport, vásárlás, kutyasétáltatás, meccs, koncert. A lényeg a lazítás.
- *Legyen hobbid!*  
Olyan tevékenység, ami leköt, amire oda kell figyelni, amit szeretsz. Igazi funkciója valójában az, hogy kikapcsoljon és feltöltsön.
- *Rendszeresen menj el pihenni hosszabb időre!*  
Ez tipikusan nyaralás, de lehet „telelés” is. Lényeg, hogy utazz el évente legalább háromszor néhány napra, egyszer pedig legalább két hétre!  
Az élet két legnagyobb tanítómestere az idő és az utazás!

## HARMADIK FEJEZET

## A ZÁRTOSZTÁLY ELINDUL: ÉLETÜNK NEHÉZ EMBEREI

## NEHÉZ EMBEREK KEZELÉSE

*„Nincsenek áldozatok, csak önkéntesek.”*

*Lillian Glass*

Az emberi kapcsolatok kezelésének klasszikus módszerei, mint amiket például Dale Carnegie tanít, csak akkor vezetnek eredményre, ha a másik ember együttműködő. Az emberek 10-15%-a azonban manipulatív, másokat kihasználó, ún. „nehéz” ember. (Ez a szám nemzetközi adat. Becslésem szerint Magyarországon a nehéz emberek aránya 30-35%.)

A problémás emberek három módon okozhatnak kárt. Egyrészt cselekedeteikkel, másodsorban önbecsülésünk lerombolásával, harmadrészt azzal, hogy fokozatosan átvesszük viselkedésmintáikat. Mi is nehéz emberré válunk.

A nehéz ember nem alkalomszerűen „nehéz”, hanem ilyen a személyisége. Nem tudjuk megváltoztatni. Nekünk kell megváltoznunk, hogy ellen tudjunk állni negatív hatásának. Az első lépés, hogy megtanuljuk őket felismerni.

A nehéz emberek két fő típusa a veszélyes és az idegesítő. Vizsgáljuk meg először a veszélyeseket!

## VESZÉLYES NEHÉZ EMBEREK 8 TÍPUSA

## 1. Szarkasztikus-szadisztikus

Ez a torzult személyiségű ember első pillantásra, sőt még a másodikra sem látszik veszélyesnek. Taktikájának lényege, hogy mosolygó arccal tesz rád valamilyen ártatlan(nak tűnő), vicces megjegyzést. Ettől szarkasztikus.

Szadisztikus, mert megjegyzéseinek az a célja, hogy nevetségessé tegyen. Ha közönség is van, a szadisztikus-szarkasztikus akkor érzi magát elemében. Mivel megjegyzései tényleg viccesek, az emberek jól szórakoznak a károdra. Később döbbsz rá, hogy bohócot csináltak belőled. Önbecsülésed a bányabéka füle alá kerül.

Ha rájössz, hogy a bőrödre megy a játék és felelősségre vonod, annyit mond: „Csak vicceltem”, és ha továbbra is ki vagy kelve magadból, akkor nem érted a humort. Célja, hogy piszkálódó, élcelődő megjegyzéseivel és beszólásaival kibillentessen lelki egyensúlyodból. Viselkedésének igazi oka, hogy neheztel rád, de ezt nem meri, vagy nem akarja megmondani. Önbecsülése alacsony, viselkedésével sérült önértékelését szeretné takargatni.

## 2. Verbális Tank

Ez a típus nyíltan veszélyes és ezt nem is rejti véka alá. Célja, hogy megfélemlítse környezetét. Csak az történhet, amit ő akar. Aki útban van, azon átgázol. Túrelmetlen, mindig nyerni akar, és dühös, ha akadályoztatva érzi magát.

Beszédstílusa parancsolgató, fenyegető; vakkantás-szerű rövid mondatokban kommunikál, mint egy kiképző őrmester. Nem is tud talán normál hangon beszélni. Hol mesterségesen, vészjóslóan halk, hol pedig ordít.

Érzelmi megfélemlítéssel manipulál: dühkitörésekkel, bosszúállással, fenyegetésekkel. Mindig kész a robbanásra. A Verbális Tankban rendkívüli belső feszültség és mélyen gyökerező düh van, ezért közveszélyes. Menekülj!

## 3. Bűntudat generátor

A bűntudat generátor általában családon belül fejti ki romboló tevékenységét. Folyton régi emlékeket hoz elő, olyan helyzeteket, amikor valamiben hibáztunk, kudarcot vallottunk, megbántottunk valakit, vagy nem az ő akarata szerint cselekedtünk. Ennek a típusnak a

megbocsátás ismeretlen fogalom. Újra meg újra felhossa a NAGY hibát.

Áldozatként tekint magára, akit kihasználnak és bántanak. A bűntudat ébresztés ugyanakkor tudatos stratégia nála, ezzel manipulálja a másikat. A bocsánatkérés nem használ, mert ha elengedné a NAGY hibát, elveszítené fő fegyverét.

„Persze, menjél csak, hagyd itt szegény, beteg anyádat.” „Látod, látod, mondtam, hogy tanulnod kellett volna!” „Csináld nyugodtan, úgyis mindig én tartom a hátam miattad.” „Ugyanolyan vagy, mint az apád!” A másik emberben bűntudat ébred és felhagy terveivel. Önbecsülése pedig a mélybe süllyed.

#### 4. Háry János

A modern kori Háry János folyamatosan dicsekszik és „fényezi” magát. Neki van a legjobb háza, a legszebb felesége, a legjobb állása; mindenből a legjobb. Beszélgetni nem lehet vele, előbb-utóbb mindig a saját teljesítményéről kezd el beszélni.

Mások eredményeit leszólja, ezzel bizonyítandó a saját felsőbbrendűségét. Célja saját maga felemelése, mások lekicsinylésén keresztül.

Viselkedésének fő oka a kisebbségi komplexus. Gyerekként nem kapott elég elismerést, és most a dicsekvéssel ezt próbálja kikényszeríteni környezetéből.

Azt gondolhatnánk, hogy ez a típus teljesen ártalmatlan, de erről szó sincs. Önbecsülésed súlyosan sérül, ha hosszabb ideig a közelbe engeded.

#### 5. Hiperpesszimista

Az ilyen ember a világban csak a negatívumokat látja meg. Bárkivel megesik, hogy időnként, az élet bizonyos időszakában sötét színben látja a világot. A hiperpesszimista azonban mindig ilyen. Ahogy George Burns mondja: *„Az első dolgom reggel, hogy az újságban elolvassom a gyászjelentés rovatot. Csak akkor borotválkozom meg, ha nem vagyok benne.”*

Mindenkit folyamatosan kritizál. Soha semmi nem jó neki, a kákan is csomót keres. Az élet pozitív történéseit egy pillanat alatt képes átfordítani negatívba. Energiavámpír. Ha nem rokon, zárd ki teljesen az életedből! Ha a családban van, töltsél vele minél kevesebb időt!

#### 6. Mézesmázos orgyilkos

Ha találkozál ezzel az emberrel, soha nem fogod elfelejteni. Elbűvölően kedves – ez a mézesmázos rész –, a szemedbe dicsér és túlzásokkal hízeleg; így manipulál. Empatikus, együtt érez veled és mindenben igazat ad. Jó vele lenni. Azért ilyen, mert akar tőled valamit. Ha megkapta, onnantól nem vagy már érdekes.

Orgyilkos azért, mert kedvenc fogása, hogy folyamatosan kérdeget, azután az így kapott információkat a hátad mögött kipletykálja. Megtudja legérzékenyebb pontodat és kijátssza ellened. Kerüld el, ha érzelmileg életben akarsz maradni!

#### 7. Hazudozó

A hazudozó szemrebbenés nélkül, folyamatosan a szemedbe hazudik. Az emberek többségének elképzelhetetlen, hogy ilyen ember egyáltalán létezik. Egészen addig, amíg nem találkozál vele.

De miért hazudik?

- *Hogy több elismerést és tiszteletet kapjon.*  
Kicsavarja a tényeket. A valóság egy részét elhallgatja, a számára kedvező tényeket pedig felnagyítja és úgy csoportosítja, hogy saját eredményei nagyobbak tűnjenek.
- *Hogy elkerülje tettei következményeit.*  
A felelősség elkerülése gyerekeknél tipikus, de vannak, akik átmentik ezt felnőtt korukba.
- *Hogy összeugrasszon embereket.*  
Célja az „oszd meg és uralkodj” elve alapján győztesként kikerülni a szituációból.

Nagyon nehéz felismerni és hazugságon kapni. Ebben jó, hiszen ez életstratégiájának alapvető része. Szabadulj meg az ilyen ismerőseidről, mert úgy összekuszálják az életedet, hogy évekig tart majd utána kibogozni!

### 8. Passzív-agresszív

Roppant alattomos típus. Nincs elég bátorsága, hogy felvállalja a nyílt konfrontációt. Mivel haragját nem mutatja, vagy nem mutathatja ki nyíltan, ezért közvetett módokon támad:

- *Halogat fontos feladatokat.*  
Ha számon kéri rajta, mindig talál valamilyen ügyes kifogást.
- *Rendszeresen késik, elveszít és elfelejt dolgokat.*  
Az okokat tekintve rendkívül kreatív. Még te leszel zavarban, hogy megkérdezted.
- *Alulteljesít és szabotálja a többiek munkáját.*  
Az utolsó betűig betart minden munkahelyi előírást, ezzel lassítja a munkavégzést. A legkisebb probléma esetén is rögtön megáll, mert nem hajlandó megoldásokon gondolkodni.

## IDEGESÍTŐ NEHÉZ EMBEREK 7 TÍPUSA

*„Unatkozik? Vásároljon mosómedvét!”  
Pepin bácsi a Sörgyári capriccio-ban*

Az idegesítő emberek nincsenek direkt ráhatással önbecsülésünkre. Viselkedésük miatt azonban zavart, dekoncentrált és bizonytalan lelkiállapotba kerülünk. Ez áttételesen rontja teljesítményünket, hangulatunkat, így végső soron önbecsülésünket is.

### 1. Panaszkodó

A panaszkodó hasonlít a hiperpesszimistára, de nem általában véve negatív a világszemlélete. A panaszkodás nála egy beszélgetés-serkentő technika. Ezzel próbál közös témát találni és együttérzést kikényszeríteni az emberekből.

Mindig van valami problémája: hol az árak mentek fel, hol a főnökét nem tudja elviselni, hol a kormány tevékenysége elviselhetetlen. Ha megkapta az együttérzést, akkor ezek hirtelen elmúlnak és rendeződnek. „Jól van na, csak mondom!”

Ebből lehet tudni, hogy csak kommunikációs csavarról van szó. A hiperpesszimistának mondhatod bármit, továbbra is ömlenek belőle a negatív dolgok.

### 2. Halogató

Döntéseit vég nélkül halogatja. Ennek sok oka lehet: lustaság, félelem, esetleg információhiány. A döntésképtelenség életstratégia nála; abban reménykedik, hogy előbb-utóbb csak-csak elintéződnék a dolgok, vagy valaki elintézi őket. Fontos, hogy ez a valaki ne ő legyen.

Ez a típus olyan, mintha sűrű ködben élné az életét. Mások idegeit úgy örli fel, ahogy a természetek rágják szét az évszázados faóriások gyökereit: lassan, de biztosan. Amikor aztán lépnek ellene – kirúgják a munkahelyéről vagy párkapcsolatban elhagyják –, még akkor sem érti, hogy miért történt ez vele. De: „majd csak lesz valahogy”.

### 3. Igen-ember

Mindenkinek mindenben igazat ad:

- Így van? Nagy igazság!
- Úgy van? Az még nagyobb!
- Amúgy van? Jó meglátás!

Ha számon kéri rajta a viselkedését:

- Tudod mit? Neked is igazad van!

Kellemes, barátságos ember, csak nem tud nemet mondani. Fél, ha megteszi, nem fogják többé szeretni. Mindent megígér, azonban ígé-



retei nagy részét nem teljesíti. A megbízhatatlanság szobra. Ha visszhangra vágysz, ő az ideális beszélgetőpartner számodra.

#### 4. Dumagép

A dumagép nem okoz kárt, csak iszonyatosan idegesítő. Ő az, aki megállás nélkül, folyamatosan beszél, mert imádja a saját hangját. Minden témában képes véleményt nyilvánítani. Mondandójában nincsen összefüggés; ne is keresd!

Ő a modern Svejk, akinek mindenről eszébe jut valami. Minden érdekli, mindenbe beleüti az orrát. Nem lehet leállítani.

#### 5. Mártír

Bocsánatot kér azért is, amit nem ő csinált. Buliban ő mosogat: „valakinek ezt is meg kell csinálni!” Nem költ pénzt, nem jár sehova. Ő az élet mártírja.

Alacsony az önbizalma és gyenge a kommunikációs képessége. Azért sajnálatja magát, mert szimpátiát, figyelmet és dicséretet akar. Addig mártírkodik, amíg ezeket ki nem kényszeríti.

#### 6. Verbális jégcsap

Ez a típus nem kommunikál, csak folyamatosan hallgat. Egyszerű válaszokat ad, ha kérdezik. Érzelemmentes. Nem reagál, nem beszél. Nem tudni, hogyan érez. Nem tart szemkontaktust. Nincsen testbeszéde.

Viselkedésének oka, hogy állandó félelemben él. Aggódik, hogy jót mondana-e, ezért inkább nem mond semmit.

#### 7. Mindentudó nagyokos

A nagyokos egy két lábon járó lexikon. Mindig mindent jobban tud. Nem tudsz neki olyan témát mondani, amihez ne tudna lehengerlően hozzászólni.

Nagy az egója. Úgy tűnhet, mintha lenézné a többi embert. A valóság azonban az, hogy kicsi az önbecsülése, amit az állandó okoskodással próbál megnöveszteni.

## NEGYEDIK FEJEZET

### NEHÉZEMBER-ELHÁRÍTÓ FEGYVER #1: ASSZERTIVITÁS

*„Mindig bocsáss meg ellenségeidnek  
– semmi sem bosszantja őket ennél jobban!”*

*Oscar Wilde*

Olyan mértékben érezzük jól magunkat a világban, amilyen mértékben úgy érezzük, hogy mi irányítjuk életünket. Más szavakkal: önbecsülésünk nagymértékben függ érdekérvényesítő képességünktől. Ez az asszertivitás.

Az asszertivitás azonban nem jelent agresszivitást. Nem jelenti azt, hogy mindenkin átgázolva tűzön-vízen, másokra tekintet nélkül érvényesítjük akaratainkat. Demokratikus hagyományokkal egyáltalán nem, vagy csekély mértékben rendelkező országokban ennek megtanulása tart a legtovább.

Azt mondják, egy politikai rendszer 6 hónap alatt átalakítható, 6 év alatt még a gazdaság is megreformálható, de a társadalom átfonnálásához 60 év kell. Mózes kivitte népét Egyiptomból, azonban azt már nem érte meg, hogy bejusson az ígéret földjére. Talán mert nem volt még GPS.

## AZ ASSZERTIVITÁS ALAPJAI

„Az önbizalom nem abból jön, hogy mindig igazunk van,  
hanem abból, hogy nem félünk a tévedéstől.”

Peter T. McIntyre

A francia forradalom óta a világ civilizált országaiban természetes, hogy minden ember egyenlő. Annyira magától értetődő ez számunkra, hogy már-már trivialisnak tűnik. Pedig ezt megelőzően – a középkorban – az egyenlőség gondolata meg sem fordult az emberek fejében.

A középkori ember egy „kasztrendszer” része volt, amit úgy hívtak: *scala naturae* (a természet hierarchiája). Kövek, növények, állatok, emberek, angyalok, legfelül az Isten. Minden ember tudta, hova tartozik: ha parasztnak született, parasztként haltál meg.

A rendszert az egyház kommunikálta az emberek felé, kiátkozással és máglyával fenyegetve mindenkit, akinek netán más gondolata támadt volna. A francia forradalom ezt a több évszázados szisztémát borította fel, kimondva, hogy minden ember egyenlő, és „elidegeníthetetlen” alapjogokkal rendelkezik. A gondolat elterjesztéséről – internet híján – Napóleon seregei gondoskodtak.

A legtöbb ilyen jog mindenki számára ismert, de van néhány, amiről a média, a politikusok és a nehéz emberek igyekeznek lebeszélni minket. Melyek ezek?

Minden ember alapvető joga, hogy

✓ *Saját döntéseket hozzon.*

Ne mások vágyait és céljait kelljen megvalósítanunk, legyen az szülő, iskola, munkahely, vagy az ország kormánya.

✓ *Célokot tűzzön ki.*

Hogy saját utunkat járjuk, saját sorsunkat éljük meg és ne kelljen birkaként követnünk a tömeget.

✓ *Maga válassza meg viselkedését.*

Ha nem sérted mások jogait, azt csinálsz, amit akarsz. Ha halványkék színű haj az álmod, a szomszédod tehet egy szívességet, ha nem tetszik neki.

✓ *Hibákat kövessen el.*

Felnőttként jogod van annyiszor tévedni, ahányszor csak akarsz. Nincs olyan törvény, hogy tökéletesnek kell lenned.

✓ *Visszautasítson egy kérést.*

Jogodban áll eldönteni, mit csinálsz és mit nem. Ha egy kérést visszautasítasz, nem kötelességed felfedni indokaidat.

✓ *Kifejezésre juttassa kívánságait.*

Jogodban áll elmondani a világnak, hogy mit akarsz. Kommunikálj! „Néma gyerekeknek az anyja sem érti a szavát.”

✓ *Meggondolja magát.*

Nem kötelező korábbi véleményünkhöz mindenáron ragaszkodni. Még ha másoknak ez nem is mindig tetszik.

✓ *Ne legyen logikus.*

Nem kell mindig logikusnak és racionálisnak lenni. Ha valami örültséget akarsz csinálni, jogodban áll megtenni, ha az mások jogait nem sérti. Természetesen viselned kell a következményeket is.

✓ *Tudatlan legyen.*

Jogodban áll tájékozatlannak lenni. Nem kell feltétlenül mindig képből lenni a világ minden eseményével kapcsolatban, még ha a média ezt szeretné, akkor sem.

Nagyon lényeges, hogy a fenti jogok gyakorlásához nem kell senkitől jóváhagyást kapnunk és nem kell viselkedésünket megindokolnunk. Nem kell engedélyt kérned és nem tartozol beszámolási kötelezettséggel senkinek.

Másrésről azonban kötelességünk, hogy mások jogát is elfogadjuk ezekhez a jogokhoz. Ez a kettősség az asszertivitás két alapköve.

## PASSZIVITÁS ÉS AGRESSZIVITÁS

*„Sokan lennének gyávák, ha lenne elég bátorságuk hozzá.”*

*Thomas Fuller*

Jogaink érvényesítésének módja szerint négy alapvető kommunikációs stílus létezik:

### 1. Passzív kommunikáció

Az ilyen ember így gondolkodik:

– Vágyaimat, céljaimat nem kommunikálom, akaratomat nem érvényesítem. Én veszítek, a másik fél nyer. Igaz, hogy rettenetesen frusztrált vagyok emiatt, de elkerülöm a konfliktusokat és a veszekedéseket. Valahogy majd csak kibírom.

A passzív ember alapvető jellemzője, hogy képtelen kiállni saját érdekei mellett. Annyira alacsony az önbecsülése, hogy nem meri fölállalni az estleges konfliktusokat. A passzív embert ezért sokszor kihasználják. Ha megkérik valamire, nehezen tud nemet mondani.

A többség véleményét kritika nélkül elfogadja, legfeljebb magában dül-fül, de nem mutatja. Véleményét a dolgokról csak harapófogóval lehet belőle kihúzni. Érzéseit magába fojtja, hajlamos érzelmeinek eltitkolására. A passzív ember egyik fő jellemvonása, hogy gyakran köt egészségtelen kompromisszumot a béke kedvéért.

### 2. Agresszív kommunikáció

Az agresszív ember így gondolkodik:

– Akaratomat mindenáron keresztülviszem. Ha valaminek törnie kell, hát törjön! Ha harc, hát legyen harc! Csak az erős marad fenn! A másik veszít, de ez kit érdekel. ÉN nyerek!

Mindig nyerni akar és fő célja, hogy mindig, minden körülmények között keresztülvigye az akaratát. A legtöbb dologról hatá-

rozott véleménye van, az avatatlan szemlélő szemében valóságos polihisztornak tűnik.

Akaratának érvényesítése közben nincsen tekintettel másokra. Sőt, elvárja, hogy a többi ember alkalmazkodjon őhozzá. Rögön dühbe gurul, ha akadályozva érzi magát, és jogot formál arra, hogy másokat „helyre tegyen”, ha azok nem felelnek meg személyes elvárásainak.

### 3. Passzív–agresszív kommunikáció

Logikája a következő:

– Legjobb lenne akaratomat tűzön-vízen keresztül átvinni, de félek megtenni. Mit fognak szólni? Inkább nem csinálok semmit, de gondosan megakadályozom – passzív eszközökkel, hogy ne érhesse szó a ház elejét –, hogy a másik akarata se érvényesülhessen. Én is veszítek ÉS mindent megteszek, hogy ő is veszítsen. Pusztuljon a szomszéd tehene is!

A passzív–agresszív típus a két típus legrosszabb jellemvonásait egyesíti magában. Az ilyen ember nem mer nyilvánosan szembefordulni mások véleményével, mert ahhoz nincsen elég bátorsága. Mivel azonban lelke mélyén agresszív, ezért következetes aknamunkát indít el akarata érvényesítésére.

### 4. Asszertív kommunikáció

Az érdekérvényesítő ember ezt gondolja:

– Megegyezünk! Én is nyerek és te is nyersz!

Az asszertív viselkedés a két szélsőség között van félúton (4. táblázat). Az asszertív ember úgy érvényesíti jogait, hogy közben tekintettel van másokra. Feltűnően jól megtalálja a hangot mindenkivel. Empatikusan gondolkodik, gyorsan felismeri mások szükségleteit.

Az asszertív ember értékeli és elfogadja mások véleményét, ha az jobb, mint a sajátja. Tud büntudat nélkül engedni és nemet mondani. Képes intelligensen kifejezni érzelmeit, anélkül hogy megsértene másokat. Feszült pillanatokban is jó az önkontrollja,

mert nincsen önbecsülés problémája; nem fél a visszautasítástól, és nem akar senkinek megfelelni.

4. táblázat

Asszertivitás: a passzív és az agresszív viselkedés együttes előnyei

Asszertív viselkedés			
Passzív viselkedés		Agresszív viselkedés	
Hátrányai	Előnyei	Előnyei	Hátrányai
Szorongás	Nincs nyeresi kényszer	Magas önbizalom	Magára marad
Alacsony önbecsülés	Tiszta lelkiismeret	Megszerzi amit akar	Nem népszerű
Nem kommunikál	Mindenkivel jól kijön	Kommunikálja szükségleteit	Megsért másokat
Kihasználják	Nem idegeníti el az embereket	Mások nem használják ki	Kihasznál másokat

ÖTÖDIK FEJEZET

NEHÉZEMBER-ELHÁRÍTÓ FEGYVER #2:  
VERBÁLIS ÖNVÉDELEM

VERBÁLIS ÖNVÉDELEM ALAPJAI

„Az ellenséged pont attól fél,  
amivel téged próbál megfélemlíteni.”  
Eric Hoffer

Az asszertivitás mellett a nehéz emberek elleni védekezés másik fegyvere a verbális önvédelem. Mielőtt megnézzük a konkrét technikákat, tekintsünk át először néhány alapvető tényre a verbális támadásokkal kapcsolatban!

✓ Verbális támadások leggyakoribb formái:

- ugratás
- gúnyolódás
- destruktív kritika
- büntudat ébresztés
- manipulálás
- sértegetés
- megfélemlítés
- fenyegetés
- dühroham

✓ A nehéz emberek tudatosan hajtják végre támadásaikat.

Ne gondold, hogy véletlen volt! Ha legalább kétszer előfordul az agresszív viselkedés ugyanattól az embertől, arra a személyre fokozottan ügyelj! Amennyiben jó ideig nem történik semmi: csak

rossz napja volt. Ha rövid időn belül a támadás harmadszor – vagy még többször – is megismétlődik: agresszorral állsz szemben.

- ✓ **A verbális támadások megölik a lelket, az önbecsülést és a méltóságot.**  
Soha ne becsüld le a negatív szavak hatalmát! Ami elhangzik, az kivétel nélkül bekerül a tudatalattiba, ott megmarad és kifejti romboló hatását.
- ✓ **A verbális támadók pszichikai problémákkal küzdenek.**  
Lelkileg egészséges és kiegyensúlyozott embernek nincsen szüksége arra, hogy másokat megtámadjon és manipuláljon.
- ✓ **Ha verbális támadás ért, mindig reagálj valamit!**  
Ne hagyd figyelmen kívül a támadást, mert minden alkalommal sérülni fog egy kicsit az önbecsülésed!
- ✓ **Ne próbálj hasonló stílusban visszavágni!**  
Egyrészt nem célunk, hogy az ő szintjére alacsonyodjunk le. Másrészt a támadó ezt gyakorolta egész életében, nincs esélyed, ez neki hazai pálya. Az igazi megoldás az, hogy máshogy reagálsz, mint amire számítt.
- ✓ **Ne kérdezd, hogy miért csinálja!**  
Úgyis tudjuk: így manipulál másokat. Azt se mondd neki, hogy nem tisztességes, amit csinál! Úgyis letagadja. Az empátia szó nincs a szótárában.
- ✓ **Az egyedüli megoldás, ha MEGVÁLTOZOL.**  
Ha ez megtörténik, a taktikája hatástalan lesz. Ekkor átmegy máshoz, akit könnyebb áldozatnak vél és a verbális támadásokat ellene folytatja.
- ✓ **Ne adj ki áldozatjeleket!**  
Az áldozat körül csökkent erőter van. A támadó ezt keresi, éppúgy, ahogy a leopárd az antilopcsapat legebezhetőbb tagját igyekszik elejteni.

Egész tudományág foglalkozik ezzel: a viktimológia. Ismert dolog, hogy a testi sértések 75%-át rokon vagy ismerős követi el. Nem kell persze, hogy üldözési mániánk legyen, csak légy résen és ne legyél könnyű préda!

- ✓ **Építsd ki Mentális Védőpajzsodat!**  
Ez az első védővonalad. Sci-fi filmekben mindenki látott már ilyet: az űrhajó bekapcsolja az energiapajzsát és sebezhetetlen lesz. Személyes erőtered egyfajta felfokozott energiájú auraként vegyen körül!
- ✓ **Tanuld meg védőpajzsodat pillanatok alatt ki- és bekapcsolni!**  
Legyél kedves és jóindulatú, és ha kell, tudjál agresszív is lenni! Mint egy templomos lovag, aki hordozza a kereszt szentségét, a csuha alól azonban kivillan a páncél. Soha ne legyél te a támadó, legyél képes ugyanakkor minden támadás elhárítására!
- ✓ **Ha valaki a múltadból hoz fel egy megalázó, kellemetlen esetet, azonnal állítsd le!**  
Az NEM TE vagy, hanem valaki más: az, aki valamikor TE VOLTÁL. Ha nem így teszel, súlyosan sérül az önbecsülésed.
- ✓ **Ha családtag a verbális támadó, az önvédelem elvei ugyanazok.**  
Rokoni kapcsolat nem jogosít fel senkit verbális támadásra. Csak azért, mert valaki közélről ismer minket, nincs joga a parttalan kritikára. Ezt az alapelvet rengetegen szem elől tévesztik.  
A szülők sem kivételek. Sokan a szülő-gyerek kapcsolatot valamiféle torzult szemüvegen keresztül nézik. Gyermeünk nem a személyes tulajdonunk, hanem nagykorúságáig „megörzésre” kaptuk őt. Az a feladatunk, hogy minél jobban felkészítsük az életre: fizikai szükségletei ellátásával, szeretettel, tudással, tanácsokkal, önbecsülés és önbizalom kiépítésével.

Amikor gyermekünk készen áll, útjára engedjük. Felnőtt gyereked sem tartozik neked. Te döntöttél úgy annak idején, hogy gyereket vállalsz.

Ha beszéltek, az két felnőtt ember kölcsönös tiszteletre épülő kommunikációja legyen. Teljesítményértékelő mélyelemzéseidet tartsd meg magadnak, és csak akkor kritizálj, ha kifejezetten kérik!

✓ **Mindig tartsd szem előtt a céljaidat!**

Nem szabad, hogy túlzottan lekössenek minket támadóink. Ha az agressziót elhárítottad, fókuszálj vissza a céljaidra! Amennyiben továbbra is a támadóra koncentrálsz – netán bosszút is akarsz állni –, azzal csak az idődet vesztegeted. A kutya ugat, a karaván halad.

### FELKÉSZÜLÉS A VÉDEKEZÉSRE

*„Ne húzz fel! Kezdek kifogni a helyekből,  
ahová rejthetném a holttesteket!”  
Anonymus*

Ha verbális támadás ért, tedd a következőket:

• **Mindenekelőtt: lélegezz mélyeket!**

Tudod, hogy megtámadtak. „Küzdj vagy menekülj” reakcióként az amygdala óriási adag hormont – adrenalin, noradrenalin és dopamin – pumpált a véredbe, és most a logikus gondolkodásra való képességed lecsökkent. A támadó pontosan ezt akarja. A nyugodt légzés lecsillapít és időt ad reakciód átgondolására. Belégzés és kilégzés 7-7 másodpercig, hétszer ismételve.

- **Legyen körülötted elegendő tér!**  
Ha kell, tegyél egy lépést hátra! Mindenkinek szüksége van egy bizonyos nagyságú intim szférára. Ne engedd a másik embert túl közel, mert az amygdala ezt veszélyhelyzetként fogja értékelni.
- **Adj időt magadnak!**  
Ne reagálj rögtön, mert egyelőre nem tudsz logikusan gondolkodni! Ha kapkods, azzal csak súlyosbítod a helyzetet.
- **Bölcsen válaszsd meg csatáidat!**  
Nem biztos, hogy harcolni kell. Tedd fel mindig a kérdést: érdemes? Takarékoskodj az energiáddal!
- **Ha a harc mellett döntesz, válaszsd meg jól a stratégiád!**  
A verbális önvédelem, mint a neve is mutatja: harc, és a háborúban a stratégia elsődleges.

### VERBÁLIS ÖNVÉDELEM 8 STRATÉGIÁJA

1. **Hagyd figyelmen kívül a megjegyzést, csak testbeszéddel reagálj!**  
Bizonyos esetekben nem akarunk nagy ügyet csinálni a támadásból, azonban a másik értésére akarjuk adni, hogy vettük az adást. Ilyenkor hagyd abba, amit csinálsz és
  - Bölcse mosolyogj, mint aki tudja a dörgést, csak nem akarja szóban is elmondani!
  - Bámulj rá mereven, mint egy vallatótiszt, afféle „asszednaccsávó-vagy” nézéssel!
  - Kacsints rá, mint aki tudja, hogy a másik csak viccelődik!

Alapvető, hogy ne mondj semmit, mert pont ez fogja összevarni. Ha megvolt az akció, visszatérhetsz korábbi tevékenységedhez, mintha mi sem történt volna.

**2. Váltás témát minden indoklás nélkül!**

A támadó szélsőséges reakciót vár, hiszen valami provokálót mondott. Mondj ehelyett valami ilyesmit: „Milyen szép ma az idő, végre megjött a tavasz!” vagy „Tényleg, hogy vannak a gyerekek?” Ebből tudni fogja, hogy tisztában vagy a szándékaival.

**3. Mondj valami rövid, két szótagos választ!**

Ez válasz is, meg nem is. Reakció is, meg nem is. Ilyeneket:

- „Óóó.” (Mint Dustin Hoffman az Esőemberben.)
- „Húúha.”
- „Ahhaa!”
- „Tényleg?”
- „Nahát!”

Ez már nehéztüzérség. Próbáld ki, sok támadó itt már visszazoklik!

**4. Mondj valami banális közhelyet válaszként!**

Zavard össze, mondj valami értelmetlent! Ez kizökkenti a magabiztosságából, mert agyunk úgy van kondicionálva, hogy a logikát keresi mindenben. Közmondás például kiváló (akár összezagyválva):

- Lassú víz aranyat lel!
- Ölben tartott macska ritkán egerész!
- Hát igen, nehéz az öreg rókát meglőni!
- Bizony-bizony: éhes lónak zabon az esze!

Azt fogja keresni, hogyan kapcsolódik ez a témához. Te pedig időt nyersz.

**5. Kérdezz vissza!**

- „Mit értesz ezen?”
- „Konkrétan mire gondolsz?”
- „Ezt hogy érted?”

John Malkovich zseniálisan használja ezt a technikát az egyik Mr. Ripley filmben. Épp róla beszélgetnek egy társaságban, amikor megérkezik. Meghallja az utolsó mondatokat, amik nem épp hízelgők rá nézve. Rábámul a beszélőre: „Ezt hogy érti?”, mire az hosszasan magyarázkodásba kezd. Mereven bámulja tovább: „És ezt hogy érti?” Addig ismétli, amíg a másik már csak hebegni-habogni tud.

Ez a módszer azért eredményes, mert a támadó meglepődik. Nem ezt várta. Meg kell állnia gondolkodni a kérdésesen és máris időt nyertél.

**6. Érts egyet a megjegyzéssel!**

Ha nem vitatkozol, sőt, egy véleményen vagy a másikkal, azzal kifogod a szelet a vitorlájából. Elhajolsz az ütés elől, hasonlóan, ahogy a jegenye meghajol a tomboló vihar előtt, nehogy a szél derékba törje. *Támadás:* „Ez a nyakkendő nem a hetvenes években volt divat?”

*Válasz:* „De igen, pont azért kedvelem.”

*Támadás:* „Lusta vagy.”

*Válasz:* „Hát, tényleg nem én vagyok a szorgalom mintaképe.”

*Támadás:* (Férj a feleségnek) „Hát képtelen vagy legalább egyszer normálisan beállni a garázsba?”

*Válasz:* „Igazad van drágám, legközelebb jobban odafigyelek!”

*Támadás:* „Ekkora hülyeséget a rendszerváltás óta nem hallottam!”

*Válasz:* „Igazad van, köszönöm, hogy szóltál. Tényleg nem fogok ezért Nobel-díjat kapni.”

A támadó célja, hogy kibillentessen lelki nyugalmadból és így kerüljön fölénybe. Ha egyetértesz vele, vége a vitának, mert el sem kezdődött.

**7. Karcos lemez.**

Ez a technika akkor a leghatékonyabb, ha a másik hatalmi pozícióban van. Nem akarsz konfliktust, mert függsz tőle: ő a főnököd, vagy ügyintézés közben a hivatalban egy hatalmát fitogtató bürokrata.

Lényege, hogy semleges hangon többször is elismétled a mondanódót, a harag vagy izgatottság legkisebb jele nélkül. Kerüld a gúnyos,

szatirikus hangot! Háromszor általában elég. A legtöbb ember egyszerűen sem meri, ezért ez egy egészen új hang lesz a támadó számára.

Első: *„Megértem, hogy nem szokták kiadni, de arra a papírra tényleg szükségem van.”*

Második: *„Jogos, amit mond, ugyanakkor ez nekem életbevágó.”*

Harmadik: *„Teljesen igaza van, mint ahogy nekem is. Megtenné, hogy kinyomtatja? (mosoly)”*

### 8. Konfrontáció.

A Jenkins-füle háború 1739 és 1748 között zajlott a britek és a spanyolok között. A háború okául – casus belliként – egy 1731-es esemény szolgált. A spanyol parti őrség hadihajója megállította a britek Rebecca nevű kétárbocos hajóját.

Rövid átvizsgálás után kalózkodással gyanúsították meg őket és büntetésként levágták a kapitány, Robert Jenkins fülét. A spanyolok kapitánya még hozzátette: *„Mondd meg a királyodnak: ha ő is erre vetemedne, az övét is levágom!”*

Britanniában óriási felháborodást váltott ki az eset. Jenkinst a parlament elé idézték, ahol be kellett mutatnia levágott fülét. Walpole miniszterelnök ezt követően hadat üzent Spanyolország-nak. A háborúban tízezrek haltak meg, és hajók százai vesztek oda mindkét oldalon.

A konfrontáció a végső megoldás. Ha elég, akkor elég. Ellentámadás! Tedd helyre, akár hangerővel is! Tudatosítsd benne, hogy amit mondott, attól nem érzed jól magad!

A konfrontálódást azonban takarékosan szabad csak alkalmazni, egyrészt mert sok energiába kerül, másrészt mert tartós sérüléseket okozhat. Ne indíts fülháborút!

Széles tehát a repertoár, válaszd meg okosan, melyiket használod! A stratégia kiválasztásának szempontjai:

- Azt használd, ami közel áll hozzád és zaklatott állapotban is eszedbe jut!

- Mennyi időd van? Ha kevés, akkor gyorsan rendezd le a dolgot, vagy ne is reagálj!
- Bízz meg az intuíciódban! Ami először eszedbe jut, az sokszor a legjobb megoldás.
- Mennyire fontos a támadóval a további kapcsolat? Ha tanácsos jóban lenni vele, akkor légy visszafogottabb!



## HATODIK FEJEZET

## PROLI-ALKALMAZOTTI GONDOLKODÁSMÓD

## A MILLIOMOS, AZ ALKALMAZOTT ÉS A PROLI

*„Lehetnének talán még emberek,  
hisz megvan bennük is, csak szendereg  
az emberséghez méltó értelem.  
Mondjátok hát, hogy nem reménytelen.”  
Radnóti Miklós: Majális*

Gondolkodásmód szempontjából társadalmunk három részre tagolódik: a proli, az alkalmazotti és a milliomos *gondolkodásmódú* emberekre (5. táblázat). Fontos már témánk elején leszögezni, hogy ez a három kategória nem társadalmi osztályt jelent a szó klasszikus értelmében.

A kommunista gondolatpréz évtizedekig próbált belénk sulykolni alapjában hibás, vagy idejétmúlt gondolatmintákat. Ilyen a munkás-paraszt-értelmiségi felosztás is. Egy szolgáltatás-alapú társadalomban, ahol a népesség alig tizede dolgozik a mezőgazdaságban, és az ipar vág-tában halad a teljes automatizáltság felé, ez a fajta kategorizálás teljességgel értelmetlen.

A „proli” szó itt jelző, éppúgy, mint a „milliomos”. A gondolkodás mikéntjét írja le. Egy lakatos vagy egy fodrász is gondolkozhat milliomos módon, csakúgy, mint ahogy egy tanár vagy egy orvos is lehet proli, gondolkodásmódját tekintve.

A három típus jellemző gondolkodás- és viselkedésmintái a következők:

## ÉLETFILOZÓFIA

- ☺ *Milliomos*  
Életfilozófiájának alapja az alkotásvágy. Szembenéz a valósággal: tudja, hogy az élet nem a biztonságról, hanem a növekedésről szól. Elsődleges életcélja, hogy kihozza magából a maximumot, megvalósítsa élete küldetését és fejlődjön lelkileg. Évtizedekre gondolkodik előre.
- ☺ *Alkalmazott*  
Lételeme a verseny; mindig másokhoz hasonlítja magát. A biztonság iránti vágyában hajlamos az önbecsapásra: inkább marad egy helyben, mint hogy a növekedésért lemondjon a biztonság sokszor illuzórikus érzéséről. Életének mozgatórugója a munkahelyi karrier. Mindig serénykedik valamin; büntudata van, ha lazítani kell. Néhány évre látja előre az életét.
- ☺ *Prolí*  
A proli sűrű ködben éli mindennapjait. Neki a munka csak „meló”, a számlafizetés eszköze. Boldogságának légvára a pillanatok buborék-örömeire épül. Életcélja a szerzés, a vásárlás, mindegy, hogy a kínai piacon vagy 60%-os kamatú áruhitelből. Egész életében egyre izgatottabban várja a nyugdíj közeledtét; számára az a beteljesülés: jövedelem, munka nélkül! Gondolkodásának időtávja 1 nap: naplementéig lát előre.

## KOMMUNIKÁCIÓ ÉS EMBERI KAPCSOLATOK

- ☺ *Milliomos*  
Viszonyát a többi emberhez szíve határozza meg. Gondolatainak alapja a szeretet és a bőség. Döntéseiben a legmesszebbmenőkig figyelembe veszi intuícióit. Beszélgetései ötletekről, célokról, álmokról és ideálokról szólnak.

☹ *Alkalmazott*

A többi emberhez való viszonyát az esze határozza meg. Igyekszik mindenkor racionálisan gondolkodni. Cselekedeteit két érzés: a félelem – a biztonság elvesztésétől – és a hiány – anyagi forrásainak elvesztésétől – dominálja.

Megérzéseit zavaró mellékkörülménynek tekinti; nem hallgat rájuk. Beszélgetései korának aktuális használati tárgyai és élvezeti cikkei körül forognak, melyek a milliomos gondolataiból pattantak ki és váltak valósággá: autók, ruhák, bútorok, házak, műszaki csecsebecsék. A milliomos megteremti őket, az alkalmazott beszél róluk.

☹ *Proli*

A proli zsigeri ember. Érzései a gyomrából és az alsóbb régiókból jönnek. Megérzéseire nem tud hallgatni, mert nincsenek. Beszélgetései más emberek körül forognak, rendszerint negatív felhanggal; ő a pletyka nagymestere.

Szórakozásának alapköve a nagy társasággal történő eszemizom. A nyáj megadja a valahová tartozás melengető érzését, az alkohol pedig biztosítja a gondolatok távortartásához szükséges tompultságot.

## PÉNZÜGYEK

☺ *Milliomos*

Legtöbbször vállalkozó, kisebb részben alkalmazott. Ötleteit adja el. Jövedelméből rendszeresen megtakarít, célja a vagyonepítés és a passzív jövedelem.

A késleltetett jutalmazás alapelvét könnyedén képes alkalmazni. Akár hosszú évekre megtartóztatja magát, amennyiben elhamarkodottnak ítélt egy vásárlást. Eladóként türelmes. Ha nem kapja meg a reálisnak ítélt árat, áron alul nem értékesít.

Az adófizetés miatt nem idegesíti magát, mert tudja, hogy a magasabb adó magasabb jövedelmet jelent. Tisztában van vele, hogy az adó szükséges „rossz”: utak, középületek, iskolák és kórházak épülnek belőle.

☹ *Alkalmazott*

Jövedelme jellemzően állásából származik. Munkaidejét igyekszik minél magasabb áron értékesíteni. Jövedelmének maximalizálására törekszik. Pénzgazdálkodásának kulcsszava a spórolás; lenézi azokat, akik többet adnak ki valamire a szükségesnél.

Könyvekre, kultúrára, művelődésre keveset költ. Adóját minden eszközzel igyekszik a minimumon tartani, mivel úgy gondolja, hogy az adó az ég büntetése.

☹ *Proli*

A prolinak néha van állása, néha nincs. Nem bújik el a munka elől, de nincsenek túl jóban egymással. Fizikai erejét, vagy munkaidejét adja el. Nem válogat, a magasabb bér mindig jobb, a munka presztízse másodlagos.

A pénzköltés számára az élet legnagyobb örömei közé tartozik. Azonnali élvezetekre törekszik. Képtelen megtakarítani, ezért a személyi hitelek és az áruhitelek elsődleges céltáblája. A hitelfelvétel életének alapstratégiája; a tévétől a nyaralásig mindent hitelből finanszíroz. Adót csak akkor hajlandó fizetni, ha érzi a hideg fémek a halántékánál.

## TANULÁS ÉS FEJLŐDÉS

☺ *Milliomos*

Természetes számára az egész életen át tartó tanulás. Rengeteget olvas, nagyra értékeli és nagy becsben tartja a könyveket. Gyerekeit a legjobb helyeken taníttatja; az egyetemi végzettség nyilvánvaló cél számára.

☺ *Alkalmazott*

Az alkalmazotti gondolkodású ember úgy érzi, hogy már tud eleget és ő úgy jó, ahogy van. Ritkán olvas; ha mégis, akkor igyekszik a bestseller-listákon szereplő könyvet választani, amellyel társaságban műveltségét fitogtathatja. Gyerekei oktatására odafigyel; igyekszik őket – lehetőleg nem túl erős – felsőoktatási intézménybe küldeni.

☹ *Proli*

A proli megfogadta, hogy az iskola befejeztével soha többet nem vesz könyvet a kezébe. Ígéretéhez egész életében híven tartja magát. Mások isznak a bölcsesség forrásából, ő csak gargalizál. Úgy okoskodik, hogy a tévében úgyis bent van minden; ha nincsen, az nem is méltó a figyelemre. A kereskedelmi tévék szórakoztató műsorai jelentik elsődleges szellemi táplálékát.

Gyerekeinek csak annyi iskolát tart fontosnak, amennyi feltétlenül szükséges. Iskolaválasztásánál a közelség, az alacsony költség és a könnyű felvételi az elsődleges választási szempontok. Mindez azt eredményezi, hogy a proli gyerekei kis számban kerülnek a felsőoktatásba, így kitörési esélyük minimálisra csökken.

## REAGÁLÁS A PROBLÉMÁKRA

☺ *Milliomos*

A megoldásokra fókuszál és nem a problémákra. Nemcsak elviseli a változást, hanem kezdeményezi azt. A kockázatot az élet alapvető részének tartja és hatékonyan kezeli.

☺ *Alkalmazott*

A problémára fókuszál, nem a megoldásra. Körbe-körbe forog körülötte, mint a kiskutya a saját farka körül. Végül mindig megoldja a kérdéses szituációt, idegeit azonban rettenetesen megviseli a folyamat.

A változást nem bírja, pszichoszomatikus tünetei vannak tőle. Meg van győződve, hogy ezeket a kegyetlen külvilág okozza. Ha teheti, minden kockázatot elkerül.

☹ *Proli*

A proli minden idegszálával ellenáll a változásnak, bármi is legyen az. Ha valami változik a környezetében, az hetekig-hónapokig beszédtema számára. Életeleme a panaszkodás. Ehhez rendszerint falkányi proli fészkealj gyűlik össze a heti szokásos eszem-iszom keretében: „Mert csak az a miénk, amit megesszünk!”

## ATTITÚD

☺ *Milliomos*

A milliomos mentalitású ember szerény, mert tisztában van saját értékeivel. Hálás azért, amije van, és ha kényelmetlenséggel találkozik, megtanulta magát benne kényelmesen érezni. Teljes felelősséget vállal életéért. Bőségtudata miatt meggyőződése, hogy ha hisz valamiben, az előbb-utóbb valósággá válik.

☺ *Alkalmazott*

Sokat dicsekszik; fontos, hogy mások lássák, mennyi mindent ért el az életben. Elsődleges számára a kényelem. Rendszeresen vásárol lottószelvényt, esetleg részt vesz más – csekély költséggel elérhető – „hülyék adója” típusú szerencsejátékban. Rendszeresen fantáziál a nyereményről: „Ha megnyerjük, az lesz majd a NAP! Az egész családot befizetjük Hawaii-ra!”

Bizalmatlan; csak a szemének hisz, nem lehet csak úgy „hasba akasztani”. Gyakran frusztrált, mert áldozatnak tekinti magát. Amikor sikerül egy kisebb szabály áthágását büntetlenül megúsznia, adófizetést elkerülnie, vagy a piaci ár alatt vásárolnia valamit, azt a „rend-

szer” feletti kurucos győzelemként értékeli. Az ilyen mámoros pillanatok a családi asztalnál újra meg újra felidéznek, cinkos mosollyal összekacsintva: „Látjátok, azért nem hagyjuk magunkat!”

⊗ *Proli*

A proli rabszolgának tekinti magát, ezért mindenki az ellensége. Kényelmesen akar élni, azonban ezért nem szeretne túl sokat dolgozni. Irigy mindenkire, aki előbbre tart, mint ő.

Nem gondolkodik, mert fárasztja. Sokat handabandázik ellenben, hogy lássák, nagyon is képben van az összefüggéseket illetően. Mivel ködben él, a dolgokat akkor se hiszi, ha látja, mert „sose lehetsz elég óvatos”.

Úgy gondolom, a fenti elemzés magáért beszél. Aki felismeri a tüneteket, félig már meggyógyult. Mindenkinek magának kell ráébrednie arra, hogy viselkedésének köze lehet a könyv legelején idézett felméréshez; a 103. helyhez.

5. táblázat  
*Milliomos–alkalmazotti–proli gondolkodásmód*

<i>Milliomos</i>	<i>Alkalmazotti</i>	<i>Proli</i>
<b>Gondolkodásmód</b>		
Alkot	Versenyez	Melőzik
Realitásban él	Önámításban él	Ködben él
Nem hisz a biztonság létezésében	Biztonságra vágyik	A Balatonra vágyik
Feláldozza a biztonságot a növekedésért	Feláldozza a növekedést a biztonságért	Feláldozza a növekedést és a biztonságot a pillanatért

<i>Milliomos</i>	<i>Alkalmazotti</i>	<i>Proli</i>
<b>Gondolkodásmód</b>		
Valamivé LENNI	Valamit TENNI	Valamit VENNI
Megvalósítja élete küldetését	Karriert épít	A nyugdíjra épít
Hosszú távra lát előre	Rövid távra lát előre	Naplementéig lát előre
A szíve vezeti	Az esze vezeti	A gyomra vezeti
A szeretet beszél belőle	A félelem beszél belőle	Az Unicum beszél belőle
Szeretet és bőség mozgatja	Félelem és hiány mozgatja	Pacal és pálinka mozgatja
Alapoz a megérzéseire	Elhessegeti a megérzéseit	Nincsenek megérzései
Ötletekről beszél	A Milliomos ötleteiből megvalósult tárgyairól beszél	Más emberek hibáiról és tévedéseiről beszél
Felelősnek tekinti magát	Áldozatnak tekinti magát	Rabszolgának tekinti magát
Bőségtudattal gondolkodik	Lottómentalitással gondolkodik	Nem gondolkodik
Kényelmesen érzi magát a kényelmetlenségben	Kényelmesen akar élni	Munka nélkül akar kényelmesen élni
Hiszi ÉS meglátja	Hiszi HA látja	Akkor se hiszi, ha látja
Hálás	Frusztrált	Irigy

<i>Milliomos</i>	<i>Alkalmazotti</i>	<i>Proli</i>
<b>Gondolkodásmód</b>		
Megoldás-orientált	Probléma-orientált	Panaszkodás-orientált
Előidézi a változást	Panaszkodik a változásra	Ellenáll a változásnak
Kezeli a kockázatot	Elkerüli a kockázatot	A „Kockázat”-ról Kloss Kapitány jut az eszébe
Sok könyvet olvas	Kevés könyvet olvas	Bulvárlapot olvas
Folyamatosan tanul	Már tud eleget	Ha nála a heti TV-újság, már tud eleget
Egyetemre küldi a gyerekeit	Főiskolára küldi a gyerekeit	Kannás borért küldi le a gyerekeit
Megtakarít	Spórol	Költekezik
Vagyont épít	Pénzt keres	Kínai piacot keres
Képes a késleltetett jutalmazásra	Néha képes a késleltetett jutalmazásra	Azonnali élvezetre törekszik
Eladja az ötleteit	Eladja az idejét	Eladja az erejét
Több adót akar fizetni	Kevesebb adót akar fizetni	Nem akar adót fizetni

## IV. RÉSZ

---

# AZ LÉGY, AKI VAGY!

## ELSŐ FEJEZET

## A CÉLOK KITŰZÉSÉNEK MŰVÉSZE

## MIÉRT VAN SZÜKSÉG CÉLOKRA?

*„A siker egyenlő a célokkal.  
Minden más csak magyarázat.”  
Brian Tracy*

Arisztotelész óta tudjuk, hogy az ember teleologikus, vagyis célkövető lény. Kevésbé tudományosan: olyan, mint a bicikli; csak ha mozgásban van, akkor képes egyensúlyban maradni.

Gondold végig, mikor voltál a legboldogabb életedben? Azt fogod találni, hogy amikor valamilyen konkrét cél felé haladtál. Tapasztalattól tudjuk, hogy a hön áhított cél elérésekor gyakran csak nagy ürességet érzünk. Mikor érezzük magunkat megint jól? Ha kitűztünk egy újabb célt és annak megvalósításán dolgozunk.

A nyugdíj ezért már a definíció szintjén ellentmondásban van az emberi természettel: miért kellene abbahagyni egy olyan tevékenységet, amit szeretünk, csak azért, mert valahol valaki kitalálta, hogy ezt kell tenni 60-62-65 éves kor után?

Sok ember kritika nélkül elfogadja a nyugdíj gondolatát; már alig várja a napot, amikor már nem kell végre munkába járnia. És amikor eljön a nagy Nap, akkor döbben rá, hogy csapdába került; feleslegesnek érzi magát, inni kezd vagy naphosszat a tévét nézi.

Ne hagyd, hogy ez megtörténjen veled! Célkövető mechanizmusok vagyunk, mindig kell valamilyen cél felé haladnunk. A BOLDOSÁG nem a célba érkezés, hanem az utazás módja.

Bizonyos értelemben a cél nem más, mint a természet finom eszköze arra, hogy az úton tartson minket. Az élet végső értelme a lélek

fejlődése, de kit lehet ezzel motiválni? Házat akarunk, autót, pénzt, utazásokat, hírnevet és még ezer más dolgot. Miközben azonban ezek megszerzésén dolgozunk, folyamatosan fejlődünk lelkiekben is.

Olyan ez, mint a szerelem. A szerelmes ezer akadályt legyőz, hogy szíve választotta az övé lehessen. De meddig tart a szerelem? Ha szerelmes vagy: **ÖRÖKKÉ!** A valóságban – jó esetben – nagyjából két évig. Ez az idő azonban pontosan elég ahhoz, hogy meglegyen az esküvő és megszülessen a következő generáció. Így van összerakva a világ, még akkor is, ha a csíkos könyvekben mást olvastál. A célok ugyanígy működnek. Csak a gyereket lelki fejlődésnek hívják.

Célok nélkül csak sodródunk az életben, mint a hajó iránytű nélkül. Mint az az ember, aki felfelé szalad a lefelé tartó mozgólépcsőn. Úgy érzi, hogy halad, pedig ez csak illúzió: a mozgás nem jelent automatikusan előrejutást. A célok adnak lelkesedést, energiát és motivációt, hogy igazán fejlődni tudjunk.

## A CÉLKITŰZÉS 10 ALAPTÖRVÉNYE

*„A siker a megélt pillanat; maga az élet.  
A szépség, az öröm és a béke perceinek élvezete.  
A siker nem a végállomás, amit majd egy szép napon elérünk.  
A siker maga az utazás.”  
Jennifer James*

Az alábbi törvények egy részéről korábban már esett szó más összefüggésben. Most kifejezetten a célok szempontjából nézzük meg őket:

### 1. Az ok-okozat örvénye

A vetés-aratás vagy hatás-ellenhatás törvénye kimondja, hogy életkörülményeinket elménkbe programozott céljaink hozzák létre. Előbbi az okozat, utóbbi az ok.

„A tudatos elme által elfogadott gondolatot, vagyis a célt, a tudatalatti – a pszichokibernetika elveivel összhangban – parancsként fogja fel és a célkövető mechanizmus segítségével valósággá változtatja.

### 2. A megfelelés törvénye

Amilyen belül, olyan kívül. Külső világunk belső világunk tükörképe. Nézd meg, mi vesz körül és megtudod, milyenek belső gondolataid.

Ha nem tetszik, amit láatsz, bármikor változtathatsz rajta. Ez a célok lényege. Azt vonzod be az életedbe, ami összhangban van domináns gondolataiddal. Fontos célokat kitzúzni magunk elé, de ha ezek ellentmondásban vannak énképünkkel, akkor mindig az utóbbi lesz az erősebb. Az énképet kell először átalakítani.

### 3. A zóna törvénye

Csíkszentmihályi Mihály *Flow (Az áramlat)* című könyvében leírja a tökéletes élmény (flow) jellemzőit, vagyis azt az érzést, amikor szinte minden sikerül, és gond nélkül szágulduink előre feladatunk megoldásával.

Ha megszereztük a feladat végzéséhez szükséges magas kompetenciaszintet, és sikerül teljesen ráfókuszálni a feladat megoldására, akkor egy ponton „zónába” kerülünk. A kifejezés a sportból származik. Annak az állapotnak a jellemzésére használják, amikor a pályán a sportolónak szinte minden sikerül.

Az 1950-es évek közepén a magyar futók – Iharos, Rózsavölgyi és Tábori – uralták a világ atlétikai pályáit. Volt olyan időszak, amikor 1500 és 10000 méter között az összes (!) távon – 1500, 3000, 5000 és 10000 méteren, illetve 2, 3 és 6 mérföldön – Iharos Sándor tartotta a világcúcsot. Tábori László volt a harmadik a világon, aki az egy mérföldes távot a sokáig megdönthetetlennek hitt 4 perces álomhatár alatt volt képes teljesíteni.

A sikerek mögött egyetlen ember állt: Iglói Mihály, a tréner. Náczi bácsi, ahogy a tanítványai hívták, kemény ember volt. Megedzette az orosz tél. 1945 tavaszán leugrott a patikába a gyerekek gyógyszerért, és öt évvel később jött haza Szibériából, mert véletlenül beállították egy orosz fogolyszállítmányba.

Náczi bácsi forradalmian új edzés módszert dolgozott ki, az ún. intervallumos technikát. Az edzések gyilkosan kemények voltak, de meglett az eredménye. Az egész világ a magyar futók csodájára járt, még a *Time* magazin is – a vasfüggöny ellenére – elismerő cikket jelentetett meg róluk. Iharost 1955-ben a világ legjobb sportolójának választották. Nem lehetett legyőzni őket. Zónában voltak.

A zóna törvénye kimondja: olyan célokat kell kitűznünk, amelyek kihívást jelentenek, de nem nehezek annyira, hogy féljünk tőlük és aggódjunk miattuk. A zóna nem más, mint az unalom és az aggodás közötti szűk határmezsgye. Ezen kell folyamatosan egyensúlyoznunk.

Ahogy Tevje, a *Hegedűs a háztetőn* főszereplője mondja: „*Mindnyájan olyanok vagyunk, mint a hegedűs a háztetőn: elfogadható hangoikat próbálunk kicsikarni hangszerünkéből, anélkül, hogy lezuhanánk.*”

#### 4. A pozitív elvárás I. törvénye: a szerendipitás

*„Minden véletlen ezen a világon, feltéve, hogy azt a törvényszerűséget nevezzük így, amelyet nem ismerünk.”*

Bernard le Bovier de Fontenelle

Minél biztosabbak vagyunk egy esemény bekövetkeztében, annál valószínűbb annak megtörténte. Elvárásunk önmegvalósító prófécivá válik. Amikor zónába kerülsz, két fontos alapelv lép működésbe: a szerendipitás és a szinkronicitás.

Serendip Ceylon – a mai Srí Lanka – régi szanszkrit neve. A Serendip három hercege egy ősi perzsa mese, ami angolszász közvetítéssel jutott el a világra. Hősei az országot járva szerencsés felfedezésekre jutnak olyan dolgok keresése közben, amelyeknek látszólag semmilyen köze nincsen e felfedezésekhez.

Az egyik híres történet szerint a földműves fia éppen a család egyetlen lovát járatja, amikor az hirtelen megbokrosodik, ledobja a fiút a hátáról és elsökk. A fiúnak eltörik a lába, a paraszt kétségbe esik: „Mekkora csapás! Nyakunkon az aratás, mi lesz velünk?” Serendip hercegei azonban csak annyit mondanak: „Meglátjuk!”

Nemsokára kitör a háború: az ország hadat üzen a szomszédos államnak. Jönnek a sorozók, de a paraszt fiát nem tudják elvinni katonának a törött lába miatt. A csatákban sokan meghalnak, de ő életben marad. Kis idő múlva a család elkóborolt lova is hazatér, sőt, néhány vadlovat is hoz magával.

A történelem és a tudomány tele van a szerendipitás eseteivel. Fleming baktériumtenyésztete penészes lett és elpusztult; így fedezte fel a penicillint. Archimédesz a legenda szerint fürdés közben jött rá a vízbe merülő testek súlycsökkenésére.

Newton egy almafa alatt, a hulló almákat nézve döbrent rá a gravitáció működésére. A mikrohullámú sütő elvét akkor fedezte fel Percy Spencer amerikai mérnök, amikor magnetronnal – mikrohullámok kibocsátására alkalmas elektroncsővel – kísérletezett, és a mogyorós csoki megolvadt a zsebében. Tömegével lehet hozni a példákat.

Indulj ki abból, hogy mindenben van valami jó! Nem tudhatod, hogy egy esemény valóban annyira katasztrofális-e, mint amennyire most annak tűnik.

#### 5. A pozitív elvárás II. törvénye: a szinkronicitás

A szinkronicitás törvénye kimondja, hogy a világ különböző eseményei nemcsak az ok-okozat törvénye szerint vannak kapcsolatban egymással. Létezik egy olyan rejtett kapcsolat, amikor a dolgok jelentése, értelme köt össze látszólag különböző dolgokat. Amikor kitűzöl egy célt, hiszel benne és komolyan dolgozol rajta, világok mozdulnak meg.

A Világkiállítások Nemzetközi Irodája 1991-ben hozzájárult, hogy Budapest – Bécs lemondása miatt – egyedül rendezze meg az



1996-os Világkiállítás. A megelőző három évtizedben csak az USA, Kanada, Japán és Ausztrália szolgálhatott otthonául egy ilyen rendezvénynek. Megnyílt egy olyan lehetőség, amire sokszor generációknak kell várnia.

A magyar politikai elit azonban nem így gondolta. Dicstelen huzavonák után meghozták az 1994. évi LXX. Törvényt, amelyben az Országgyűlés törvénybe foglalta (!) a Világkiállítás megrendezésének lemondását. Indok: a súlyos gazdasági helyzet. Budapest elesett attól a rengeteg előnytől, amit egy világkiállítás jelentett volna. Mindez csak azért, mert az ország élén néhány ember nem értette meg a világ működésének természeti törvényeit. A következő esély ki tudja mikor lesz.

Ha hiszel az álmodban és elindulsz feléje, akkor az álmod is megindul feléd. Csodák történnek. Megjelennek rég nem látott emberek, briliáns ötleteid lesznek, előkerül a szükséges pénz és az álom fokozatosan testet ölt. Ez a szinkronicitás.

#### 6. Az irányítás törvénye

Minél jobban kezded tartod életed irányítását, annál jobban fogod magad érezni. A célok megadják a kontrollnak ezt a magabiztos érzését. Ha leírt, határidős céljaid vannak, és mindennap kitartóan dolgozol rajtuk, nem lesz időd azzal foglalkozni, hogy mások mit gondolnak vagy mondanak rólad. Csak teszed a dolgodat és haladsz előre.

#### 7. A helyettesítés törvénye

Mint annyi más sportágat, a vízilabdát is az angolok találták fel. Már 1900-ban olimpiai sportág lett és Nagy-Britannia az első öt olimpiai aranyból négyet megszerzett. Aztán fordult a kocka. Egy magyar a fejébe vette, hogy Magyarország vízilabda nagyhatalom lesz. Úgy hívták, hogy Komjádi Béla.

Komi bácsi makacs, fanatikus elszántsággal dolgozott a legfőbb célért, az olimpiai bajnokság elhódításáért. Ez az álom annyira volt

reális, mintha ma azt tűznénk ki célként, hogy gyeeplabdában másfél évtizeden belül olimpiát nyerünk.

Szép lassan azonban az álom körvonalazódni kezdett. A válogatott zsinórban háromszor Európa-bajnok lett, de 1928-ban, az amszterdami olimpián elbukott. A következő olimpiára – 1932, Los Angeles – a magas költségek miatt a szövetség nem akarta indítani a csapatot. Komjádi nagy nehezen összeszedte a pénzt és kijuttatta a válogatottat.

Egészsége ekkor már nagyon leromlott. Még láthatta, amikor a Los Angeles-i stadionban először húzzák fel a magyar vízilabdacsapat tiszteletére a főarbcra a háromszínű zászlót. A következő évben agyvérzésben meghalt. Negyvenegy éves volt.

A magyar vízilabdacsapat a nyári olimpiai játékokon összesen kilenc alkalommal szerezte meg az elsőséget. Az utánunk következő második legsikeresebb országnak ez csupán négy alkalommal sikerült. Magyarország vízilabda nagyhatalom lett. Komi bácsi álma valóra vált.

A helyettesítés törvénye kimondja: egyszerre csak egy gondolat lehet a tudatos elmében. Ez az egy gondolat a célod legyen! Mindig arra gondold, amit akarsz és kitartóan küzdj érte! Egy nap el fogod érni!

#### 8. A gyorsuló gyorsulás törvénye

Amikor elindulsz a célod felé, a célod is elindul feléd. Először úgy tűnik, hogy semmi nem történik. Egy idő után azonban elképzeléseid a valóságban is testet öltenek.

Az eredmények 80%-át az idő utolsó 20%-ában fogod elérni. Alapvető a kitartás. Felmérések igazolják, hogy a leírt célok 95%-át elérik, ha közben nem adják fel őket. Ha egy célod nem sikerült, fuss neki újra meg újra! Mindegy mikor éred el. Csak az utolsó próbálkozásra kell sikerülnie!

#### 9. A szokás törvénye

Szokásaink mozgatják életünket. Ez a fizikából ismert tehetetlenség törvényének megfogalmazása életünkre. Belső vagy külső hatás nélkül ugyanazok az emberek maradunk, akik ma vagyunk.

A belső hatás jelenti a célokat. Sokakkal előfordul, hogy nem képesek célokat maguk elé tűzni és megrekednek egy bizonyos élethelyzetben. Ezt hívjuk komfortzónának. Ilyenkor egy negatív esemény hasznos lehet, mert kibillent a kényelmes szituációból.

## 10. A Nagy Paradoxon

Elkerüljük a nehézségeket, azonban csak általuk tudunk fejlődni. A tudatos elme ellenünk dolgozik. Jelenlegi körülményeid és problémáid pontosan azok, amelyekre szükség van MOST személyes fejlődésed érdekében. Ha nagy célt tűzöl ki magad elé, nagy nehézségekkel fogsz találkozni. Csak így tudsz azonban valami jelentőset és maradandót alkotni.

### A CÉLKITŰZÉS 7 LÉPÉSE

*„A lehetetlen nem tény, hanem vélemény.”  
Muhammad Ali*

#### 1. Döntsd el, pontosan mit akarsz!

##### a) Írd le 100 álmodat és vágyadat!

Ütemezz be magadnak egy nyugodt napot, amikor nem kell mással foglalkoznod! Legjobb a hétvége; egy szombat vagy egy vasárnap.

Tegyél magad elé egy üres papírt – vagy nyiss egy új file-t – és írd fel a tetejére: „ÁLMAIM”! Engedd el a fantáziádat! Mit szeretnél az élettől? Írj le mindent, ami csak az eszedbe jut! Ha nem csináltál ilyet korábban, akkor először csak nagy nehézségek árán tudsz papírra vetni néhány dolognál többet, mert folyton kigyulad egy lámpa a fejedben és vörös fénnel villogni kezd: LEHE-TETLEN!

A gyerekeknek nincs ilyen problémája. Ha megkérdezzük egy ötéves kisgyereket, hogy mit szeretne, vég nélkül fogja sorolni, ami eszébe jut. Felnőttként tanulunk meg korlátokat emelni saját-magunk elé. Bontsd le most a korlátokat és írd le MINDENT, ami eszedbe jut!

A Morgan Freeman és Jack Nicholson főszereplésével készült film, *A bakancslista* gyönyörű tanmese a célokról. Carter, az autószerelő és Edward, a különc milliomos közös kórterembe kerül. A vizsgálatok tüdőrákot állapítanak meg mindkettőjüknél.

Carternek nagy tervei voltak az étellel, a sors azonban mindig közbeszólt. Edwardot csakis a pénzcsinálás érdekelte, sohasem bajlódott a tervezéssel. Teljesen eltérő életútjuk dacára, most együtt néznek szembe a halállal.

Elhatározzák, hogy írnak egy bakancslistát. A „bakancslista” azon dolgok sora, amiket az ember meg akar tenni és tapasztalni az életben, mielőtt „feldobná a bakancsot”. A halál közeledtével égető vágy ébred bennük, hogy hátralévő idejükben azt tegyék, amit mindig is szerettek volna.

Súlyosbodó betegségük ellenére mindent megcsinálnak, ami a listán szerepel. Életükben először ejtőernyős ugrást hajtanak végre, elmennek a piramisokhoz, elrepülnek az északi sark felett, megcsodálják a Tadzs Mahalt, motoroznak a Kínai Nagy Falon. Edward kibékül felnőtt lányával, Carter újra megtalálja a boldogságot felesége mellett. Amikor végül győzedelmeskedik a gyilkos kór, a bakancslista is elfogy.

Írd meg a saját bakancslistádat, amíg még nem késő! Írjál folyamatosan és ne állj meg, amíg 100 álom ott nincs előtted a papíron! Miért pont 100? Azért, mert különben megállnál háromnál. Autó, ház, pénz.

Kérdezheted: miért kell leírni? Több oka is van. Először is, írásban fókuszáltabban tudunk gondolkodni. Másodszor: biztos, hogy nem felejtünk ki semmit. Harmadszor: a tudatalatti jobban meg-

jegyzí, ha papíron van és látjuk. A célkövető mechanizmus így hatékonyabban tud működni.

Valószínűleg többször kell majd nekifutni a 100 célnak, mert 20-30 dolog könnyedén eszünkbe jut, 50-60 is viszonylag egyszerű, de a százhoz kénytelen leszel komolyan átgondolni az életedet és a prioritásaidat. Lesz, amit másnap kihúzol és lesz, ami még eszedbe jut és hozzáírod a listához. Kényszerítsd magadat eljutni százig, mert ez az erőfeszítés hozza elő mélyen fekvő, rég elrejtett álmaidat!

Háromfajta álmom létezik: mi LENNÉL, mit TENNÉL, és mit VENNÉL? Az utolsó kettő a nyilvánvaló. Ezek az utazások, a ház, az autók, a ruhák, a megfogható, fizikai dolgok. Ne téveszd azonban szem elől, hogy ezek megszerzéséhez először olyan emberré kell VÁLNI, aki képes mindezek megszerzésére és megtartására!

Gondolkodj kategóriákban:

- *Családi célok:* milyen az ideális családi élet, amit elképzelsz magadnak? Hol és hogyan fogtok élni? Hány gyereked lesz? Hogyan fogod nevelni őket? Hova utaztok, mit csináltok együtt?
- *Pénzügyi célok:* mekkora jövedelmet szeretnél? Mekkora vagyont? Mit akarsz megvenni magadnak? Autó, ház, ruha, műszaki dolgok; írd fel mindent, ami pénzért megvásárolható!
- *Karrier célok:* milyen szakmai pályafutást képzelsz el magadnak? Cégnél vagy saját vállalkozásban? Beosztottként vagy vezetőként? Milyen maradandó értéket szeretnél létrehozni munkád során?
- *Egészség célok:* milyen számodra az ideális egészségi állapot, energiaszint és testsúly? Mit kell tenned ezek eléréséért és megtartásáért?
- *Szellemi célok:* milyen ismeretekre szeretnél szert tenni? Mit akarsz tanulni? Milyen iskola, tanfolyam, otthoni önfejlesztő kurzus elvégzését tervezed?

- *Lelki célok:* milyen spirituális életet képzelsz el magadnak? Hogyan éred el a lelki békét, a fizikai dolgokon túlival való összekapcsolódást?
- *Társadalmi célok:* milyen szerepet szánsz magadnak lakóközösségben, városodban, országodban? Hogyan képzeld el családon kívüli emberi kapcsolataidat? Kik lesznek a barátaid, szomszédaid, ismerőseid?

Céljaidat pozitív állításként, jelen időben, egyes szám első személyben fogalmazd meg: „Havi félmilliót keresek”; a tudatalatti így utasításnak fogja fel és végrehajtja a parancsot.

#### b) A 100 célt írd át az Álomkönyvedbe!

Vegyél magadnak egy legalább 100 oldalas füzetet! Ez lesz az ÁLOMKÖNYVED.

Minden oldalra másold be egy-egy célokat! Az egymondatnyi tömör megfogalmazás alatt bontsd ki részletesen! Milyen lesz az a ház? Domboldalban, tágas terasszal, 3 szobával, nagy étkezővel? Vagy egy belvárosi lakás a tetőtérben? Írd le mindent részletesen!

Nagyon fontos: ragassz be minden álmodhoz egy KÉPET! Ha vizuálisan is képesek vagyunk egy célt megjeleníteni, azt az elme jobban vissza tudja idézni. Egy képet nem kell magyarázni; beég az agyunkba.

#### 2. Határozz meg minden céloddhoz határidőt!

A cél nem más, mint egy határidős álmom. Határidő nélkül az egész eddigi célkitűzési procedúra nem több, mint játék a szavakkal. Innentől válik komollyá az egész folyamat.

Tapasztalat nélkül meglehetősen nehéz pontosan behatárolni a célunk eléréséhez szükséges időt. Kérj tanácsot, ha van kitől; ha nincs, akkor kísérletezz!

Az alapszabály a következő: 21 nap – 18 hónap – 5 év. Ez a következőt jelenti:

a) *21 nap alatt tudunk felvenni egy új szokást.*

Ha azt akarod, hogy automatikussá váljon a biztonsági öv bekötése, kényszerítsd rá magadat tudatosan három hétig. Ennyi idő alatt szokássá válik.

b) *18 hónap kell gondolkodásunk átalakításához.*

A beégett énkép annyira erős, hogy átírásához nagyjából másfél év szükséges. Ez idő alatt folyamatosan táplálnod kell elmédben az új gondolatot. Ezzel egyidejűleg minden negatív hatásról vágd le magad! Ez a legsebezhetőbb időszak. Egy negatív megjegyzés ilyenkor végzetes. Ha már stabil vagy az új énképeddel, akkor sokat kibírsz. Addig légy óvatos!

c) *5 év kell a gondolatok fizikai valósággá válásához.*

Nem véletlen, hogy mindenhol 4-5 év egy hosszabb projekt időtartama. Öt évenként választunk köztársasági elnököt, négyévente kormányt, öt évig tart az egyetem, ötéves gazdasági terveink vannak, négy évenként van olimpia és foci világbajnokság. Általános emberi tapasztalat, hogy 4-5 év alatt a dolgok állása gyökeresen meg tud változni. Használd ki ezt! Öt év alatt TELJESSEN át tudod alakítani az életedet!

A legtöbb ember túlbecsüli, hogy mit képes elérni 1 év alatt, de messze alábecsüli, hogy mit képes elérni 5 év alatt. Tartsd ezt fejben, miközben tervezel!

3. **Határozd meg céljaidat a következő 12 hónapra!**

A következő lépés annak meghatározása, hogy a határidők betartásához mit kell tenned MOST!

a) *Életed 7 területén írd össze mindent, amit a következő 12 hónapban el akarsz érni!*

Egy vonalas füzetben – gépen Excelben – rajzolj egy 3 oszlopos, 7 soros táblázatot! Az oszlopok: saját célok, a párom céljai és közös

célok. Ha egyedülálló vagy, akkor természetesen csak egy oszlop lesz. A sorokba a már tárgyalt 7 kategória kerül. Írjátok be a táblázatba, hogy mi mindent szeretnétek megvalósítani a következő egy évben! Legyenek ezek összhangban az ÁLOMKÖNYV céljával! A cél legyen konkrét, mérhető és elérhető! Legyen kihívás, anélkül hogy megszakadnál! Egy kategórián belül lehet akárhány konkrét cél.

b) *A 12 havi céljaidból válaszd ki azt a tízet, ami számodra most a legfontosabb!*

Írd le ezeket egy külön lapra és kis kártyára is! Legyen ez a kártya mindenhol veled! Ha a fentieket minden évben megteszed 40-50 évig, akkor is csak 400-500 célkitűzésről beszélünk és egész életedben kezdedben tartottad a sorsodat!

c) *Határozd meg azt az EGY célt, ami a legnagyobb hatással lenne életedre a következő 12 hónapban!*

Ez az EGY nagy cél lesz életed rendező elve a következő egy évben. Pontosan tudod, hogy merre tartasz, és mit akarsz. Az élet nem komplikált többé. Te ülsz a vezetőülésben!

4. **Minden célodhoz határozd meg a megszerzendő tudást és jártasságokat!**

Miért nem érted még el a célodat? Mi a fő korlátozó tényező? Ez a szűk keresztmetszet; a legnagyobb akadály. A leggyengébb kulcsjártasság határozza meg a célérés sebességét. A megszerzendő jártasságokat írd fel a célok közé, és dolgozz ki tervet elsajátításukra!

A megtanulandó ismeretek és jártasságok rendszerint három kulcsterületen találhatóak:

a) *Tudás.*

*„Igazán tanult ember az, aki megtanulta, hogyan kell tanulni.”*

*Carl Rogers*

Az élet mindig sok lehetőséget kínál, de sohasem ugyanazokat, mint korábban. A tudás és a tapasztalat segít új helyzetekben a

mintákat felismerni, hasonlóan gyerekkorunk kedvelt játékaéhoz, amikor pontokat kellett összekötni, hogy kirajzolódjon a kép.

Míg csak pontok voltak, nem tudtad, mi az. Miután összekötötted: jé, egy fóká! A több tudás és ismeret több minta felismerését jelenti, ezáltal jobban ki tudod rajzolni a teljes képet, vagyis a valóságot.

Igyekezz olyan munkát választani, ami természetes erősségeid területén található! Amiben jók vagyunk, azt szeretjük is csinálni, eredményesebbek vagyunk benne és így még jobbá válunk. Legyél a területed szakértője! Döntsd el, hogy bekerülsz a legjobb 10 százalékba és aztán a legjobb 1 százalékba!

b) *Önfegyelem.*

*„Az önfegyelem az a képesség, ami által megtesszük azt, amit kell, akkor, amikor kell, függetlenül attól, hogy van-e hozzá kedvünk, vagy nincs.”*

*Elbert Hubbard*

Ha könnyű lenne kitűzött céljaidat elérni, már megtetted volna. Mivel azonban nehéz, el fog tartani egy darabig. Elengedhetetlen, hogy közben ne add fel. Kitartónak kell lenni, ahhoz pedig önfegyelem szükséges.

Az önfegyelem az érzelmi intelligencia része: részben érzelmi kontroll, részben önmotiváció. Kifejlesztéséhez számos ötletet adunk a könyv hátralévő fejezeteiben.

c) *Mentális állóképesség.*

Ez az egyik legfontosabb tulajdonság, amit a sikerre és lelki egyensúlyra törekvő ember valaha megtanulhat. Akinek erős a mentális állóképessége, arról a kudarcok és a negatívumok „visszapattannak”.

Nincsen folyamatosan érzelmi hullámvasúton, mint az érzelmi leg instabil ember, hanem gyorsan visszatér a „normális” kerékvágásba, ha valami felborította lelki egyensúlyát. Ez a képesség alapvető ahhoz, hogy folyamatosan tudjunk haladni céljaink felé.

5. **Dolgozz ki akcióttervet!**

A vállalati világban ezt projekttervezésnek hívják. A tervezés során meghatározzák a cél eléréséhez szükséges feladatokat és ezekhez rendelik hozzá az anyagi és emberi erőforrásokat.

Nekünk is ezt kell tennünk. Ha van terved – tevékenységeidet időrend és prioritás szerint rendezted –, mindig fogod tudni, hogy egy adott pillanatban mit kell tenned céljaid eléréséhez. Az akciótterv kidolgozásának menete:

- a) Elemezd a kiinduló pozíciódat! Hol tartasz most?
  - b) Írj fel minden tevékenységet, amit meg kell tenned céloed elérése érdekében!
  - c) Tedd ezeket logikai sorrendbe!
  - d) Dolgozd ki minden céloedhoz a célérés mérőszámait! Más szavakkal: honnan fogod tudni, hogy elérted?
  - e) Rendszeresen mérjed céljaid megvalósulását!
- A folyamat logikus, de csak a gyakorlatban lehet megtanulni. Kezdd el csinálni és kialakul!

6. **Folyamatosan kövesd céljaid megvalósulását!**

a) *Éves célkövetés.*

Karácsony és Szilveszter között találj egy fél napot – vagy akár egy teljes napot –, hogy átnézd éves céljaid megvalósulását. A céltudatos embernek ez nem munka, inkább egy izgalmas játék: mit sikerült elérnem?

A 7 kategóriás táblázatban pipáld ki, amit sikerült idén megvalósítanod. Amit nem, azt írd át – ha még aktuális – a következő évi tervei közé. Ilyenkor jó alkalom kínálkozik Álomkönyved átvizsgálására és felfrissítésére is. Amit elértél, pipáld ki ott is és tűzz ki helyette egy másik célt! Lesz olyan álmod is, amit már nem igazán akarsz, annak helyére tegyél be egy másikat!

b) *Havi célkövetés.*

A fenti célértékelést érdemes megcsinálni minden hónapban, a tárgyhót követő hónap első napján. Erre ilyenkor elég 1-1,5 órát

szánni. Így minden évben lesz 12 tájékoztató pontod, amikor frissítéd céljaidat és a célkövető mechanizmus újra irányba áll.

c) *Napi célkövetés.*

Előző este mindig állíts össze egy listát másnapi teendőidről! A feladatokat tedd ABCDE sorrendbe prioritás szerint! A prioritások meghatározásánál a következményeket vedd figyelembe! Mi lenne, ha nem csinálnád meg? Mi az, ami összhangban van hosszú távú céljaiddal és mi az, ami kevésbé?

Az ABCDE betűinek jelentése:

- „A”: nagyon fontos. Meg kell csinálni.
- „B”: fontos. Meg kellene csinálni.
- „C”: jó lenne megcsinálni, de ha nincsen meg, akkor sincsen baj.
- „D”: delegálható, azaz a feladatot ki lehet osztani másoknak.
- „E”: eliminálható, azaz teljesen kihúzható a teendők közül.

7. lépés. **Cselekedj!**

A legtöbb ember azt gondolja, hogy a fentiekben leírt folyamat neki túl komplikált és ezért nem is csinálja. Ne ess ebbe a hibába!

Mindig tartsd szem előtt: az ember célkövető mechanizmus! Csak akkor érezzük magunkat maradéktalanul jól, ha érezzük, hogy tartunk valamerre. Tegyéél valamit céljaidért minden nap! Tarts ki és el fogod érni őket!

Emlékezz: könnyebb mozgásban maradni, mint mozgásba lendülni! Kötelezd el magad, hogy megfizeted, bármekkora is az ár! Életünk olyan, amekkora árat megfizettünk idáig. Vagy most fizetsz, és később lazítasz, vagy most lazítasz, és később fizetsz, de ez utóbbi esetben a kamatokat is behajtják majd rajtad!

MÁSODIK FEJEZET

AZ ÉNKÉP FELTURBÓZÁSA

Most érkeztünk el azokhoz a konkrét stratégiákhoz, amelyekkel énképünket pozitív irányban tudjuk átalakítani. Ne várj azonban varázspulákat, vagy csodarecepteket!

A lélek tudománya nem olyan, mint a matematika; nincsenek pontosan számszerűsíthető eljárások és levezetések. Inkább rá kell érezni dolgokra, kitartóan dolgozni és hinni önmagadban!

TURBÓ #1 – A MÚLT

✓ **Tárd fel a gyerekkori mintákat!**

*„Nincsenek véletlenek, csak olyan cél és értelem, amit még nem sikerült megértenünk.”*

*Deepak Chopra*

Mi történt gyerekkorodban, aminek köze lehet mai énképedhez? Milyen volt a viszonyod szüleidhez? Történt-e konkrét esemény, ami törést okozott?

Válaszaidat vedd össze a korábbiakban tanult alapelvekkel, törvényekkel és irracionális gondolkodási mintákkal! Térképezd fel a múltadat, hogy tudjad, hol kell változtatnod!

✓ **A sikertelen próbálkozásokat töröld, csak a sikeres alkalmakra emlékezz!**

*„Legnagyobb sikereink közvetlenül legnagyobb csalódásaink után történnek meg.”*

*Henry Ward Beecher*

Tegyél úgy, mint a humorista, aki kimegy a színpadra 100 poénal és azt az ötöt tartja meg belőlük, amire a közönség jól reagált! Legközelebb csak ezt az ötöt mondja el és hozzávesz még 95 újat. Ezt a folyamatot ismételve, 20 alkalom után lesz 100 jó vicce. És az 1900 rossz? Azokat elfelejti és soha többé nem gondol rájuk.

✓ „Tanulj ki” rossz szokásaidból!

Félelmünk a kudarcról és a visszautasítástól tanult szokás. Ez fantasztikus hír, hiszen ahogy „beletanultál”, úgy „ki is tanulhatsz” belőle! Korlátainkat legtöbbször szüleink ültetik belénk gyerekkorunkban. Ugyanazt kell csinálnunk, amit ők, csak ellenkező előjellel, és semlegesíteni tudjuk a negatív hatást.

✓ Ne elemezgesd és ne kritizáld folyton magadat!

*„Ha gödörben vagy, az első dolog,  
hogy hagyd abba az ásást!”*

*Anonymus*

Sokan hajlamosak vagyunk arra, hogy folyton mérlegre tegyük magunkat: mit csináltunk jól és mit rosszul; újra meg újra.

Az önelemzés ideje évente egyszer van. Tűzz ki célokat és haladj azok irányába! Tervezz, de ne tervezz túl!

✓ Ne a múltbeli szerepeidnek megfelelően reagálj!

Cervantes halhatatlan klasszikusa a Don Quijote. A belőle készült filmváltozat, a *Man of La Mancha* az optimizmus és a pozitív gondolkodás filmvászonra álmodott himnusza. Don Quijote, a magát középkori lovagnak képzelő vidéki nemes hűséges fegyverhordozójával, Sancho Pansával megérkezik egy lerobbant útmenti fogadóba, amit képzelete azonnal elvarázsolt kastéllá alakít.

A fogadóban találkozik Aldonzával, a kocsmároslánnyal, akit mindenki lenéz, mert az átutazó öszvérhajcsároknak gyakran testét is áruba bocsátja. Don Quijote számára azonban ő Dulcinea del Toboso, a kastély úrnője; imádatának és csodálatának tárgya.

Aldonza először azt hiszi, gúnyolódik rajta és rettentő dühös lesz, ám amikor ráébred arra, hogy a búsképű lovag mindezt nagyon is komolyan gondolja, lassanként ő is elkezd magára Dulcineaként tekinteni.

Amikor végül Don Quijote a szélmalomokkal és a Tükrök Lovagjával vívott küzdelmek után haldokolva fekszik szobájában, Aldonza is ott van mellette és emlékezteti a lovagot arra, amit ő, Don Quijote tanított a lánynak:

*„Ha vágyad nem elérhető, de látod a távoli célt,  
A lélek, csak az segít tovább, s megnyílik a csillagos ég!  
Törvényem ez, ezt követem én,  
Ha nincsen már remény,  
A hitem az él, az vezet tovább, s mind ki előre néz,  
Annak bármilyen göröngyös útja van, nem lesz nehéz.  
Bízom hát, mert ki céljához hű, s tudja, hogy merre lép,  
Arra glória nem vár talán, csak egy csöpp békesség.  
S ha majd jobb lesz tán így a világ, az ember nem hiába élt,  
Vére nem hiába hullott, elérte a távoli célt!”*

Amikor Don Quijote meghal, Aldonza már nem az a fellelt kocsmáros lány, aki korábbi életében volt. Sancho Pansa Aldonzának szólítja, de nem hallgat már erre a névre. Ő Dulcinea, a nemes hölgy, mert volt a világon valaki, aki őszintén hinni tudott benne.

Berögzült szokásaink miatt hajlamosak vagyunk mindig ugyanúgy reagálni, ha ismert, régi szituációkba kerülünk. Vesd le régi szokásaidat és vegyél fel helyettük újakat, amelyek illenek új énképedhez! „Dulcinea” vagy! Ki a csuda lehet az az Aldonza, akiről beszélnek?

## TURBÓ #2 – A JELEN

## ✓ Élj a mában!

A bambusz szaporítása az anyanövényről leválasztott gyökérdarabkákkal történik. Az új növény gyökereinek megerősödése évekig tart, ezalatt látszólag semmi nem történik, legalábbis a földfelszín felett.

A hajtások általában tavasszal jelennek meg; ezután hihetetlen dolog történik. A bambuszfa 1–1,5 hónap alatt eléri teljes – 3 és 10 méter közötti – magasságát. Eközben átlagosan napi 20-30 centimétert nő, de mértek már egy métert meghaladó napi növekedést is bizonyos fajtáinál.

Az ember fejlődése a bambuszéra hasonlít. Nagy sikereinket MINDIG hosszú évek felkészülése előzi meg. Nincs kivétel. Az előkészület azonban nem látványos, így mások sikerét látva hajlamosak vagyunk azt hinni, hogy egyik napról a másikra ment végbe.

Nem számít, mi történt a múltban! Az volt a felkészülés. Kényszerítsd rá magadat, hogy ne rágódj se a múlton, se a jövőn! Foglalkozz a jelennel, végezd a feladataidat! A siker nem fog elmaradni.

## ✓ Változtasd meg a nézőpontodat!

Ezzel az egyszerű módszerrel a problémák nagy része eltűnik. Ha nem látod problémánkat, akkor nem is az.

Tegyük fel, síelés közben eltörted a lábad; hetekig nem dolgozhatsz. Ez egy probléma, ha annak látod. Ha viszont a lehetőséget látod benne, akkor végre el tudod olvasni azokat a könyveket, amiket hónapok, évek óta halogatsz.

Válság van; lement az ingatlanod értéke. Ez egy probléma. Viszont lement a többi ingatlan ára is, és végre meg tudjátok venni az évek óta tervezett házat a pároddal.

A kínai nyelvben a „válság” szó két írásjelből áll. Az egyik a „veszély”, a másik a „lehetőség”. Okkal.

## ✓ Ne foglalkozz mások véleményével, csak tedd a dolgod!

Ironikus, hogy mindenki jobban tudja, hogy mit kellene csinálnunk és hogyan kellene élnünk, mint mi magunk! Ahogy mondják: tanáccsal tele a padlás.

Tűzzél ki célokat, haladj feljűk és mindegy lesz, hogy a partvonalról mit kiabálnak feléd! Okosan válaszold meg a tanácsadóit, a többiek meg tehetnek egy szívességet!

## ✓ Nyugodtan hibázz, a hiba a célelés folyamatának természetes mellékterméke!

*„Sokaknak ezt kellene a sírkövére írni: meghalt 30 évesen, eltemették 70 évesen.”*

*Nicholas Murray Butler*

Bárki bármit mond, csak menj tovább! Ha nagy céljaid vannak, újra meg újra el fogsz bukni. Ne hallgass azokra, akik szerint az életnek állóvízhez kellene hasonlítania!

Nézd meg annak az életét, aki kéretlen tanácsait osztogatja: a hét területen mennyire sikeres? Csak azokra hallgass, akik tényleg megcsinálták!

## ✓ Amiben ma rossz vagy, az lehetőség a tanulásra.

Sokan katasztrófának élik meg, ha valami nem sikerül. Fogd fel ezt úgy, hogy végre kiderült, miben kell fejlődnöd! Ha úgy érzed, hogy célszerű lenne valami újat tanulnod, akkor vágj bele!

Először úgyis rosszul fog menni, hiszen eddig még nem csináltad. Ha nem vagy tökéletes itt és most, az nem jelenti azt, hogy kudarcot vallottál.



## TURBÓ #3 – A JÖVŐ

- ✓ **Lásd magad magabiztos, optimista és szerethető emberként!**  
*„Ha túl sokáig vársz annak eldöntésével, hogy mihez akarsz kezdeni az életeddel, egyszer csak arra ébredsz, hogy véget ért.”*

*George Bernard Shaw*

Csak azt a célt tudjuk elérni, amit látunk. Bekötött szemmel hiába próbálsz meg célba löni.

Állj meg most az olvasással, tegyél magad elé egy üres lapot és írd le, hogy milyenné szeretnél válni! Milyen számodra az ideális ÉN? Gyakran képzeld el magad, hogy már rendelkezel ezekkel a tulajdonságokkal! Egy idő után mindez valóság lesz!

- ✓ **Emlékezz: erős énképet tisztán akaraterővel nem lehet kialakítani!**

Sokan, főleg a férfiak, úgy állnak hozzá az élet megoldandó feladataihoz, hogy „összeszorítjuk a fogunkat, keményen dolgozunk és sikerülni fog!” Van, amikor ez működik, de legtöbbször nem. Ráadásul nagyon fárasztó.

Lazíts és alkalmazd a könyvben található módszereket! Mindenkinél más válik be; találd meg, ami neked működik!

- ✓ **Mondd magadnak: van megoldás!**

Franklin Delano Roosevelt mindent megkapott az élettől, amire csak ember vágyhat. Gazdag család egyetlen gyermekeként született – ötödik unokatestvére Theodore Roosevelt volt, az USA 26. elnöke –, a Harvardon végzett, és politikai karrierje is rakétaként ívelt felfelé. Az 1920-as elnökválasztáson alelnökjelöltként indult demokrata színekben.

Aztán beütött a „krach”. 1921-ben megtámadta a járványos gyermekbénulás (polio) vírusa és deréktől lefelé megbénult. Roosevelt azonban nem omlott össze. Hihetetlen akaraterőjének és felesége önfeláldozásának köszönhetően speciális lábmereví-

tőiben – támaszkodva vagy segítséggel – állni is megtanult. Soha nem engedte magát akkor fotózni, amikor viszik; a fotóarchívumokban ilyen képeket nem találunk.

Roosevelt a betegségét állapotnak tekintette, amivel meg kellett birkóznia. Ennyi volt számára és nem több. Bénán vált a 20. század egyik meghatározó államférfijává. Négyszer választották meg az USA elnökének. Kivezette országát a gazdasági válságból és megnyerte az Egyesült Államoknak a második világháborút. A megoldásokban hitt, nem a problémákban.

Magyarországon kevés a Roosevelthez hasonló, nagy formátumú ember. A 40 évnyi kommunizmus felmérhetetlen károkat okozott, elsősorban szellemi téren. Ha kételkedsz ebben, teszteld le egy hivatalban, valamilyen ügyed intézése közben. Amikor az ügyintézőtől olyat kérdezel, ami nincsen a tanfolyamon megtanult 12 szabály között, rögtön lebénul.

Nem látja át ugyanis a teljes folyamatot. Az elmúlt rendszerben pontosan ez volt a cél. Kis fogaskerekre volt szükség, akik mechanikusan végezték a rájuk bízott feladatokat. Egy szűk párt- és szellemi elit irányított. Ők lehettek kreatívak. A nép pedig engedelmesen alkalmazkodott.

Újra meg kell tanulnunk a problémákra pozitívan reagálni! Addig gyakorold, amíg ez lesz az első gondolatod: VAN megoldás! Ennek megtalálására fókuszálj!

- ✓ **Ne reagáld túl a dolgokat!**

Ne feledd: ha „felspannolt” érzelmi állapotba kerülsz, nem tudsz logikusan gondolkodni! Lásd magad kívülről: „fel vagyok pörögve, most nem reagálok!”

- ✓ **Előtte aggódj, menetközben már engedd el!**

Amikor valamivel elkezdesz foglalkozni, ne „agyalj” többet! Csak csináld! Engedd a tudatalattinak, hogy a bevitt program szerint működhessen!

## TURBÓ #4 – ASSZERTIVITÁS

## ✓ Asszertívan kommunikálj!

„Bízz Allahban, de jól kösd meg a tevédet!”

*Arab közmondás*

Az asszertív viselkedést már részletesen tárgyaltuk. Alkalmazd az elveket és tartsd fejben, hogy jelenleg az országban több a nehéz ember, mint az asszertív! Széllal szemben haladsz, de ettől még nem kell sem passzívnak, sem agresszívnek lenned.

## ✓ Ne hagyd magad manipulálni senkitől!

Környezetünk nehéz emberei – és a média – hihetetlenül kör-mönfont manipulációs technikákat alkalmaznak akaratauk érvényesítésére. Fejleszd ki ellenálló képességed! Vegyél fel szemel-lenzőt, ne nézz se jobbra, se balra; csak haladj céljaid felé!

## ✓ Törekedj arra, hogy te se manipulálj másokat!

A problémának vagy része, vagy a megoldásnak? Ne ébressz bűn-tudatot senkiben! Ne hibáztass senkit semmiért!

## ✓ Lépj túl a „Mi a baj velem?” szindrómán!

Ha valaki nem úgy reagál, ahogy ideális esetben elvárnád, állj ellen a kísértésnek, hogy magadban keresd a hibát! Ne azt kutasd állandóan, hogy TE mit rontottál el; lehet, hogy ő hibázott!

## ✓ Ne vedd magadra a visszautasítást!

A NEM nem neked szól, érzelmileg függetlenedj tőle! Ha visszau-tasítottak, akkor az ajánlatodra mondtak nemet. Ettől nem vagy értéktelenebb. Ő fosztotta meg magát valami jótól. Szegény feje!

## TURBÓ #5 – CSELEKVÉS

## ✓ Mondj naponta többször pozitív megerősítéseket!

Muhammad Alit a valaha szorítóba lépett legnagyobb nehézsúlyú bokszolónak tartják. A Nemzetközi Olimpiai Bizottság 1999-ben az évszázad sportolójának választotta.

Ali fejlesztette ki a bokszolók közül először a lélektani hadvi-selést. Sok „aranyköpése” még ma is kering a rajongók között:

- „Adok neki egy maflást, azzal le lesz rendezve a fazon.”
- „Ez is csak egy munka. A fű nő, a madár röpül, én meg kiütöm az embereket!”
- „Golfban is én vagyok a legjobb. Csak még nem játszottam.”
- „Ahhoz, hogy legyőzzenek, előbb meg kell, hogy öljenek.”
- „Én vagyok a legnagyobb!”

A fenti mondatok mindegyike megerősítés, vagyis jelen idejű, egyes szám első személyben mondott pozitív állítás, amit gyak-ran aktív igével és hangulatfestő jelzőkkel nyomatékosítunk. A könyv végén, a mellékletben találsz minta megerősítéseket, ame-lyek alapján kialakíthatod a sajátjaidat.

## ✓ Kérd az Univerzumtól, amit akarsz!

A vallásban ezt imának hívják. Felsőbb hatalom létezését a leg-több nagy gondolkodó elfogadta és meggyőződésétől függően más és más nevet adott neki: Isten, Tudatfeletti, Végtelen Intelli-gencia, Természet, és sorolhatnánk.

Bármilyen is a hitünk és bárhogy is hívjuk ezt a Felső Erőt, a létezése biztosra vehető. Amikor elmondjuk kérésünket, vagy imádkozunk, ezzel az Őserővel lépünk kapcsolatba. Az érzelem-mel továbbított kívánságok meglepően sokszor valóra válnak.

✓ **Használd a Mentális Mozi technikát!**

A Mentális Mozi lényege, hogy elképzeljük a helyzetet, amelyben javulni szeretnénk. Mintha egy moziban ülnénk, látjuk magunkat a vásznon, ahogy tökéletesen helytállunk a szituációban.

A végkifejlet mindig pozitív, mindig az ideális végeredmény történik meg. Mivel az elme nem tudja megkülönböztetni az elképzelt helyzetet a valóságtól, ezért ezzel a módszerrel úgy tudsz gyakorolni és fejlődni, hogy nem teszed ki magad a kudarcs veszélyének.

✓ **Alkalmazd a Mentális Helyzetgyakorlatot!**

A módszer hasonlít a Mentális Mozihoz, csak itt benne vagy a szituációban, és így képzeld el magadat, ahogy minden tökéletesen sikerül. Vagyis képzeletben lejátszod az eseményeket.

✓ **Céljaidat olvasd el és írd le rendszeresen!**

A következő 12 hónapra kidolgozott tíz célodat minden nap írd le legalább egyszer. Ennek ideális időpontja reggel, közvetlenül felkelés után van, mert a tudatos elme ilyenkor tudja legkevésbé befolyásolni a tudatalattit. A tíz egyszerű mondat leírása 3-4 percet vesz igénybe, de hatása a tudatalattira felmérhetetlen.

Ha ennyi idő sincsen, legalább egyszer olvasd el őket. Írd fel a 10 célt egy kis lapra és a lapot vidd mindenhol magaddal! Így elméd célkövető mechanizmusa folyamatosan tud korrigálni.

HARMADIK FEJEZET

MENTÁLIS ÁLLÓKÉPESSÉG-NÖVELŐ PROGRAM

*„A siker nem mérhető dolog, nem olyasvalami,  
amit magunkra ölthetünk,  
vagy amit bekeretezve a falra akaszthatunk.  
A siker az a mély meggyőződés, hogy azzá váltunk,  
akivé válnunk kellett: igazi önmagunkká.”  
George Sheehan*

Most már közel járunk. Ha minden eddig tárgyalt módszert sikeresen tudsz alkalmazni, rövidesen tapasztalni fogod a változást. Egy lépés azonban még hátra van. Ez nem más, mint egy „ütésálló” mentális állóképesség kialakítása. Ha ezt eléred, akkor semmi nem tud megállítani. Olyan leszel, mint a Terminátor második részében az alakváltó T-1000-es modell. Ha valami nem sikerül, csak megrázod magad és mész tovább.

POZITÍV ATTITÚD

*„Táncolni kell, Uram!  
A zene majd csak megjön valahonnan!”  
Alexis Zorba*

- ✓ **Döntsd el, hogy minden körülmények között pozitív maradsz!**  
A Nikos Kazantzakis önéletrajzi ihletésű regényéből készült Zorba, a görög a pozitív gondolkodás oktatófilmje. A valós világban idegenül mozgó író és a szertelen, öntörvényű, ugyanakkor csupa szív

görög világszavargó Krétán játszódó története nagy kérdéseket feszeget: az erény, a szabadság és a halál gondolatait.

Zorbától az író megtanulja, hogy mindig az élet napos oldalát kell nézni. A bohém görög örömeiben és bánatában is egyet tesz: táncol. Amikor a városba küldik beszerző körútra, az összes pénzt elveri, de mindenkinek hoz ajándékot. Bármibe is kezd, mindent intenzíven és teljes odaadással csinál.

Lassanként az író is átveszi Zorba életigenlő filozófiáját. Amikor az összes pénze elúszik – éppen Zorba rossz ötletei miatt –, már ő javasolja: „Táncoljunk!” És a két üres zsebű férfi a tengerparton egy örült szirtakit jár.

Pozitívnak lenni minden körülmények között: ez csak egy döntés. Nem kell várnod vele, akár ebben a pillanatban elhatározhatod. Ez az egy attitűd elröpíthet a siker felé, mert általa teljesen más mentális állapotba kerülsz. A mellékletben található Optimista Kódex segít ebben.

✓ **Negatív gondolataidat cseréld pozitívrá!**

Abban a pillanatban, amikor negatív hozzáálláson kapod magad, mondd: STOP! A tanult ANG elfogási technikát alkalmazva cseréld le a negatív attitűdöt pozitívrá!

✓ **Ne gondoldj arra, ami zavar, felkavar és nyugtalanít!**

Ha valami zavar minket, sokszor hajlamosak vagyunk folyton azon rágódnunk. Ezzel a viselkedéssel csak azt érjük el, hogy folyamatosan idegesek leszünk miatta.

Amikor a bölcs ember valamilyen problémával találkozik, két dolgot tehet. Ha meg tudja oldani, akkor kigondolja a legjobb megoldást, és azonnal elkezd azon dolgozni. Ha nem tudja megoldani, akkor elfogadja, és igyekszik együtt élni vele. Mindkét esetben kitörli a fejéből, és megy a dolga után. Ez a legokosabb, amit tehetünk.

✓ **Arra fókuszálj, hogy MIT akarsz!**

*„Megtanultam, hogy a »lehetetlen« szót csak a legnagyobb óvatossággal használjam.”*

*Wernher von Braun*

Italo Santellit tartják a modern kardvívás atyjának. A mester 1896-ban véglegesen Budapestre költözött és vívóakadémiát nyitott. Ami ezután következett, az a magyar sport legnagyobb siker-története.

Santelli segítségével a magyar vívók az olasz és a magyar hagyományok ötvözésével kifejlesztettek egy speciális stílust, ami évtizedekig nem talált legyőzőre. Az 1908 és 1964 közötti 12 olimpián egyéniben 11-szer, csapatban 9-szer a magyar kardvívók diadalmaskodtak. A legsikeresebb magyar olimpikont, a hét-szeres olimpiai bajnok Gerevich Aladárt is Signor Santelli indította el pályáján.

Santelli jó példa arra, hogy mire képes egyetlen ember, ha tudja, mit akar, és céljára totálisan fókuszál. Amikor van egy célod, ne aggódj azon, hogyan éred majd el! Ha dolgozol rajta, a HOGYAN lépésről lépésre, szinte magától megoldódik, mert a tudatalatti az alkalmas időben szállítani fogja a programnak megfelelő megoldásokat.

✓ **Szabadulj meg az összes kifogásodtól!**

Halassy Olivérnek lehetett volna kifogása. Gyerekkorában bal lábát térd alatt levágta a villamos. Olivér azonban, ahelyett hogy valami csendes polgári foglalkozást választott volna magának, bajnok akart lenni. Sportágnak a vízilabdát választotta.

Halassy évek kitartó munkájával elképesztő fizikumot épített ki magának. A medencében mindenkit leúszott, ezért a vízilabdázás mellett levezetesként úszóversenyeken is indult. Az eredményekre nem kellett sokáig várni.

Pályafutása során Halassy Olivér vízilabdában két olimpiai aranyérme mellett háromszor nyerte meg a magyar csapattal az

Európa-bajnokságot. Páratlan fizikumával úszásban sem nagyon talált legyőzőre; megszámlálhatatlan alkalommal szerezte meg országos bajnokságokon – folyamúszásban is (!) – az elsőséget. Mindezt egy lábbal.

Gondold végig, milyen kifogásokat fogadsz el magadtól! Öreg vagyok, túl fiatal vagyok, nincsen pénzem, nincsen diplomám, túlképzett vagyok, félek belevágni, és millió másik. Melyik a tiéd?

Ha a saját céljaidat akarod elérni, akkor magadnak kell „kikaparni a gesztenyét”. Dolgozz a céljaidon és felejtsetd el a kifogásokat!

#### ✓ Vállalj teljes felelősséget az életedért!

Nagy Frigyes porosz király egyszer meglátogatott egy börtönt és ott beszélgetésbe elegyedett a rabokkal. Azok úgy érezték: itt a nagy lehetőség; ha meggyőzik az uralkodót ártatlanságukról, kiszabadulhatnak. Ahogy Frigyes kérdezgette őket, sorra mind-egyik elmondta: a körülmények áldozata, mások vitték bele a bűnbe, tévedésből került a börtönbe, és még ezer más okot, amiből nyilvánvalóvá vált ártatlanságuk.

Egyszer csak előhoztak egy megtört tekintetű rabot. „Hát te miért vagy itt?” – kérdezte a király. „Királyom, én szörnyű bűnt követtem el. Megloptam munkaadómat és most megérdemelt büntetésemet töltöm.” – felelte a férfi. „Ez valóban borzasztó!” – mondta a király. Majd azonnal elrendelte, hogy engedjék szabadon a férfit, nehogy viselkedésével megrontsa a többi rabot, akik oly nyilvánvalóan ártatlanok.

Kedvenc nemzeti sportunk a felelősség áthárítása. Ne hagyd, hogy ez rád is jellemző legyen! Életünkért a felelősséget előbb-utóbb fel kell vállalnunk.

A legtöbb ember mindent megtenne, hogy szabaduljon a felelősségtől; felvállalása ezért a lelki érettség biztos jele. Olyan mértékben érezzük magunkat jól, amilyen mértékben mi irányítjuk az életünket. Mondd magadnak: ÉN vagyok a felelős!

#### ✓ Zárd ki negatív érzelmeidet!

Negatív érzelmeink kizárásának kulcsa hozzáállásunk megváltoztatása. Ha a külvilág eseményeire negatív attitűddel reagálunk, érzelmeink is negatívak lesznek.

Ha érzed, hogy rossz érzések kerítenek a hatalmukba, állj meg egy pillanatra és elemezd végig, hogy milyen gondolati szűrő okozta a problémát. Cseréld le azonnal és figyeld a változást!

#### ✓ Legyél képes a boldogságra most!

*„Szép holnap, miféle harsonákra vár?”*

*Zorán*

A szép jövő vagy eljön, vagy nem. Csak a MA van. Történelmünkben túl sok filozófiai, vallási és politikai rendszer épült arra, hogy majd egyszer, a távoli jövőben vár ránk a boldogság.

Miért kellene a boldogságunkat elnapolni? A mellékletben található CSAK MA erről szól. Tanulj a múltból, gondosan tervezd meg a jövődet ÉS tanulj meg a mában élni! Ne a MÁNAK, hanem a MÁBAN! Nagy különbség.

#### ✓ Legyél mindig lelkes, bármit is csinálsz!

A lelkesedés mindent megkönnyít. Ha valamit nem szeretsz csinálni, addig gondolkodj, amíg meg nem találsz benne azt az egy dolgot, ami iránt lelkesedhetsz!

#### ✓ Keresd mindenben a pozitívát!

Julius Caesar Pompeius seregeinek üldözése közben kénytelen volt Afrikába is áthajózni. Amikor partot értek, Caesar rossz ütemben ugrott ki a homokfövenyre és térdre esett. A katonák felhördültek.

Az ókori Rómában az ómen – az előjel – volt minden. Az istenek akaratát külön papi rend, az augurok igyekeztek kitalálni. Caesar botlása az ókori álmokkönyvek szerint biztos katonai vereséget jelentett.

Caesar azonban híres volt arról, hogy mindent a maga javára tudott fordítani. Térden állva két kezével belemarkolt a parti homokba és azt kiáltotta: „Afrika, az enyém vagy!” A csapatok örömujjongásban törtek ki, a hadjárat folytatódott és rövidesen a Római Birodalom egész területe Caesar ellenőrzése alatt állt.

A szerendipitás elve szerint nem tudhatjuk, mi a jó, és mi a rossz. Az idő fogja megmutatni. Indulj ki abból, hogy a látszólag negatív eseményben is ott a pozitív csírája – titkos elrendelés szerint –, csak most még nem látod, mi az!

### POZITÍV KÖRNYEZET

*„Ha kölcsönadsz félmilliót a negatív sógorodnak,  
és soha többet nem látod, az egy jó befektetés.”*

*Anonymus*

#### ✓ **Kontrolláld a környezetet!**

Johnny Cash, minden idők legismertebb és legsikeresebb country énekese, harmincas évei közepére magánéleti válságba került. A *nyughatatlan* című film az énekes életének ezt az időszakát mutatja be Joachim Phoenix és Reese Witherspoon fantasztikus alakításával.

Cash az apjától elszenvedett gyerekkori lelki sérüléseit nem tudta feldolgozni; a hírnév és a pénz sem segített. Az alkohol és az amfetamin kezdték felőrölni egészségét. Felesége elhagyta, karrierje leszálló ágba került.

Életét June Carter mentette meg, aki amellet, hogy maga is a countryzene csillagának számított, különleges kisugárzású emberi lény volt; optimizmusa, töretlen hite és akadályt nem ismerő szerelme visszahozta Cash-t az életbe.

1968-ban kötöttek házasságot és 35 évig éltek együtt tökéletes harmóniában. June Carter 2003 májusában hunyt el, Johnny Cash 2003 szeptemberében követte imádott feleségét.

Olyanná válunk, amilyenek a környezetünkben élő emberek. Tudatalattink mindent rögzít, ami történik velünk. És ha egyszer valami bekerül, nem lehet többé kitörölni. Olyan ez, mintha elménkben, egy nagy edényben vörös festék lenne: a sok romboló, negatív élmény, ami megtörtént velünk.

„Kiönteni” nem tudjuk, ezért egy út marad: hígítani! Ahogy sok vízzel el lehet érni, hogy a festék egyre világosabb színű legyen az edényben, úgy sok pozitív élmény el tudja érni, hogy az elmében egyre halványabb legyen a korábbi negatívumok hatása.

Csak pozitív dolgokat engedj be a tudatalattidba:

- Kerüld el a nehéz, problémás embereket!  
Ha tudod magadról, hogy lelki sérült vagy, NE tarts kapcsolatot lelki sérültekkel, mert soha nem fogsz teljesen meggyógyulni! Vak vezessen világtalant? Ha új viselkedésmintákat akarsz megtanulni, menj optimista, kedves, asszertív emberek közé!
- Kerüld el azokat a helyzeteket, amelyekről tudod, hogy a rosszabbik énedet hozza ki belőled! Negatív barátok, vagy egy boldogtalan házasság képes egész emberi sorsokat tönkretenni.
- Nagyon válogasd meg, milyen újságokat olvasol!  
A világban sok millióan vásárolják azokat a bulvárlapokat, amelyek jóindulattal is csak mentális szemétnak nevezhetők. Ha pedig szemét kerül be, szemét fog kijönni. Dobd el ezeket az újságokat, és soha többet ne vedd őket a kezvedbe!
- Olvass szépirodalmi klasszikusokat vagy személyiségfejlesztő irodalmat! Hagyd másoknak a szellemi szalámit!
- Válogasd meg, milyen filmeket nézel, milyen zenét hallgatsz, és milyen társaságba jársz! Olyanná fogsz válni. Gondolj erre, ha legközelebb horrort nézel, lakodalmas mozgyzenét hallgatsz, vagy lúzerek közé vezet rossz csillagzatod!

- SOHA ne nézz tévét!

A TV a Telekommunikációs Vérszívó rövidítése. A műsorok szerkesztői gátlás nélkül mindent felhasználnak a nézettség növelésére, mert így tudják eladni a reklámokat.

A TV az emberek legalantasabb ösztöneire épít, éppúgy, mint az ókori Rómában, ahol a „Panem et circenses” szállóige fogalmazta meg a nép két alapigényét: legyen kenyér és cirku-szi játékok!

Az információkat meg tudod szerezni a neten vagy újságokból. Ha pedig filmet akarsz nézni, válassz célirányosan!

#### ✓ Gondosan válaszld meg a referencia-csoportodat!

A koi japán díszponty. Japánban külön koi halastavak vannak, ahol gyönyörködni lehet ennek a különleges halnak az elképesztően szép színeiben. A koi másik rendkívüli jellegzetessége hosszú élettartama: a ma élő legidősebb koi 226 éves.

A japán díszponty legérdekesebb tulajdonsága azonban alkalmazkodóképessége. Attól függően, hogy hol nő fel, olyan lesz felnőttkori mérete. Kis akváriumban csupán 10 centiméterre nő, tavakban akár az 1 métert is elérheti a kifejlett példányok hossza.

Az ember bizonyos szempontból olyan, mint a koi. Referencia-csoportunk – azok az emberek, akik körülvesznek bennünket – minden más tényezőnél jobban meghatározzák sikerünket vagy kudarcunkat.

Állj meg most egy pillanatra az olvasással és gondold végig a saját referencia-csoportodat! Írd le egy lapra annak a 10 embernek a nevét, akikkel a legtöbb időt töltöd! Minden név mellé írd le két számot:

#### a) Havi keresetét.

Elég jól ismered őket, meg tudod becsülni. Most vonj átlagot! Ha rég volt a sulis: add össze és oszd el tízzel!

A lényeg: nem fogsz többet keresni, mint amennyi a tíz ember átlaga. Átmenetileg talán igen, de jövedelmed hosszabb távon beáll erre az értékre.

#### b) A támogatási indexét.

Ez a szám – értéke -3, -2, -1, 0, +1, +2, vagy +3 lehet – azt mutatja, hogy az a személy mennyire támogat téged érzelmi-leg.

A nulla a semleges. A pozitív azt jelenti, hogy dicsér, kedvel, szeret, és ezt szavakban is kifejezi. A negatív jelentése: leszól, kritizál, és szid. A szám az intenzitást fejezi ki.

Add össze a tíz számot! Amennyiben negatív az összeg: sürgősen változtass, mert rossz irányba halad az életed! Aki-nak a neve mellett negatív szám van, azzal kezdj egyeztetéseket, és ha ez nem vezet eredményre, zárd ki az életedből!

Első lépésként MINDENÁRON törekedj arra, hogy a tíz szám összege pozitív legyen! A második lépés az, hogy mind a 10 ember neve mellett pozitív értékek legyenek, vagyis támogató környezet legyen körül!

#### ✓ Vedd körül magad győztesekkel!

Kerüld el

- az álomtolvajokat,
- az energiavámpirokat,
- a folyton panaszkodókat és
- az örökké kritizálókat!

Ne tölts időt olyan emberekkel, akiket nem kedvelsz! Az élet túl rövid ahhoz, hogy olyanokkal kommunikáljunk, akik ellen-szenvesek. Ő erre megy, te arra. Tedd meg ezt, és figyeld, ahogy az önbecsülésed szárnyalni kezd!

## POZITÍV VÁLTOZÁS

„Az emberek azt szokták mondani, hogy a motiváció nem tartós.  
A furdás sem; ezért ajánlatos naponta megismételni.”  
Zig Ziglar

## ✓ Gyorsítsd fel a személyes változási folyamatot!

Ha valamiben szeretnél megváltozni, gyorsabban fog menni, mint gondolnád. Egyszerűen csak növeld meg a pozitív hatások mennyiségét és radikálisan csökkentsd le a negatívakat. Az elv egyszerű; sokaknak sikerült ezzel a módszerrel áttörni a korlátaikat.

## ✓ Legyen személyes fejlődési és önképzési terved!

„Öt béka ül a parton. Négy eldönti, hogy beleugrik a vízbe.  
Hány marad? Öt. Nagy a különbség ugyanis  
a döntés és a cselekedet között.”  
Mark Feldman

Az önfejlesztés nem könnyű feladat. Pontos tervre van szükséged, amelyben meghatározod, hogy miben akarsz fejlődni, milyen mértékben, és milyen határidővel. Ezután pedig dolgozz kitartóan, a terv szerint.

## ✓ Ha többet akarsz, többé kell válnod!

„Amit akkor tanulsz, amikor már mindent tudsz,  
az számít igazán.”  
John Wooden

A siker egyik alaptörvénye, hogy eredményeink az életben egyenes arányban állnak személyiségünk fejlettségi szintjével. Ha egy tízes skálán most hatos vagy, akkor hatos eredményeid vannak, bármit is jelentsen ez konkrétan a te életedben. Ha nyolcas ered-

ményeket akarsz, először nyolcassá kell válnod! Ezt az alapvetet az emberek 95%-a nem érti. Ne legyél közöttük!

Tanulj folyamatosan életed végéig! Olvass el hetente minimum egy könyvet, hallgass oktató audióanyagokat és időnként iratkozz be tanfolyamokra!

## ✓ Csak arra gondolj, és arról beszélj, amit akarsz, és amivé válni szeretnél!

A Repülő Wallendák (*The Flying Wallendas*) egy ma is működő, legendás légi akrobata csoport. Alapítójuk, Karl Wallenda, egész sor elképesztő artistaszámot dolgozott ki, melyekkel világhírre tettek szert. Legnagyobb sikereiket kötéltes mutatványokkal aratták, amelyekben szédítő magasságokban, kifeszített drótkötélen, biztosítás nélkül adtak elő különböző attrakciókat.

Legnagyobb mutatványuk a drótkötélen bemutatott „hétszemeletes piramis” volt, ami 1962-ben, egy előadás alkalmával, tragédiával végződött. Karl veje és unokaöccse meghalt, fia pedig megbénult. Wallenda nem adta fel, makacsul tovább dolgozott a csoport hajmeresztően veszélyes számain, egészen 1978-as haláláig. A 73 éves kötéltes a 37 méter magasán kifeszített acélsodronyon egyensúlyozott, amikor az 50 km/órás szélben elvesztette egyensúlyát, lezuhant és szörnyethalt.

A tragédia után, amikor a riporterek megkérdezték a feleségét, hogy mi okozhatta ennyi évtized után Wallenda halálát, a következőt válaszolta: „Karl fejében soha meg sem fordult az a gondolat, hogy leeshet, kivéve az utolsó néhány hónapban, amikor is egyre többet beszélt arról, hogy már nem a régi, és esetleg baj történhet. Azt gondolom, végül ez okozta a halálát.”

Vagyis SOHA-SOHA ne beszélj arról, amit nem akarsz! Csak arra gondolj, és azt mondd ki, amit szeretnél! Ha valami nem úgy történik, ahogy eltervezted – gyakran lesz így –, akkor készíts új tervet és dolgozz annak a megvalósításán, de ne beszélj a kudarc lehetőségéről!



## POZITÍV CÉLOK ÉS IDEÁLOK

„Azért kérdezzetik a felnőttek folyton a gyerekektől, hogy »mi leszel, ha nagy leszel«, mert ötletekre vadásznak.”

Paula Poundstone

✓ **Aktívnak lásd magad, ne passzívnak!**

Te alakítod a sorsod. Sokan úgy élnek, hogy csak sodródnak a világ eseményeivel. Áldozatnak tartják magukat, akik a legjobb esetben is csak túlélésre képesek.

A valóság azonban az, hogy képes vagy sorsod irányítására. Rajtad áll, hogy élsz-e ezzel a képességgel. Mindig van választásod. Ha valami nem tetszik az életedben, változtass rajta!

✓ **Írd le a céljaidat és dolgozz rajtuk minden nap!**

Kössenek le feladataid annyira, hogy ne legyen időd apró kellemtlenségekkel foglalkozni! Tudósok és feltalálók életrajzaiból kiderül, hogy oly mértékben voltak képesek munkájukban elmerni, hogy a problémák meg sem érintették őket.

✓ **Legyél energikus!**

Céljaidat csak úgy tudod elérni, ha tele vagy energiával. Tapasztald ki, hogy mire van szükséged a maximális energiaszinthez és élj ennek megfelelően!

✓ **Értelmezd át a „karrier” szó jelentését!**

Hoffmann Géza kőbányai munkáscsaládban született. Vonzotta a színészi pálya, de nem vették fel a Színművészeti Főiskolára, ezért a Rózsahegy Színiiskolát végezte el. Segédszínészként dolgozott, azonban érezte: ez nem az ő útja. Paródiákkal kezdett hahknizni, ebben fergeteges sikereket aratott. Ekkor vette fel a Hofi Géza művésznevet.

Ha megkérdeznénk tíz embert, hogy Hofi mit csinált, tíz különböző választ kapnánk. Mert ő volt HOFI! Nem lehet műfaji keretek közé beszorítani a munkásságát, mert külön műfajt teremtett magának. Ha a színészetet erőlteti, abban maximum csak közepes lett volna. Így azonban Kossuth-díjas előadóművész lett.

Ha a karriert úgy értelmezzük, mint életünk küldetésének megvalósítását, akkor nem fogunk évekig, évtizedekig olyan munkakörben dolgozni, amiben csak a számlák kifizetése miatt maradunk meg. Találd meg küldetésed, és abban alkoss maradandót!

✓ **A fontos dolgokat tedd az első helyre!**

Ne hagyd, hogy lényegtelen dolgokra elfolyjon az életed! Állítsd teendőidet fontossági sorrendbe és élj ezek szerint! Ezek a saját prioritásaid legyenek; ne mások álmát próbáld megvalósítani!

✓ **Fogadd el a testedet olyannak, amilyen!**

A testünk nem MI vagyunk. Erre a földi létre kaptuk használatra. Törődj hát vele, gondozd, becsüld meg! Mindenekelőtt pedig fogadd el olyannak, amilyen! Tegyé meg mindent, hogy hozd az adottságaidhoz képest ideális külsőt, de ezen felül engedd el a dolgot! Fogadd el és szeresd önmagadat, minden hibáddal együtt!

✓ **Koncentrálj az eredményekre!**

Ne legyél azok között, akik a munkát a ledolgozott idő mennyiségével mérik! A fix munkaidő kora lejárt. Csak az eredmény számít, függetlenül az időráfordítástól.

✓ **Cselekedeteink visszahatnak gondolatainkra, ezért alkalmazd a MINTHA szabályt!**

L. Frank Baum csodálatos meséjéből készült az 1939-es film, az *Óz, a csodák csodája (The wizard of Oz)*, Judy Garland főszereplésével. Dorothy-t Toto kutyájával együtt elragadja a tornádó. Amikor felébred, egy furcsa mesevilágban találja magát. Haza akar jutni,

ezért a Sárgaköves Úton elindul Smaragdvárosba, hogy Óz, a nagy varázsló segítségét kérje a hazajutáshoz.

Útközben találkozik a Madárijesztővel, aki több észet szeretne, a Bádogemberrel, aki egy igazi szívre vágyik és a Gyáva Oroszlánnal, aki bátor szeretne lenni. Amikor eljutnak Ózhoz, kiderül, hogy nem varázsló, csak egy szélhámós.

Óz ugyanakkor nagyszerű pszichológus. Elmagyarázza nekik, hogy mindannyian birtokában vannak már MOST annak, amit szeretnének. Hogy ezt ők is elhiggyék, a Madárijesztőnek diplomát ad, a Bádogembernek – hogy hallja szíve dobogását – egy hangosan ketyegő órát, a gyáva Oroszlánnak pedig egy kitüntetését.

Óz tudott valami nagyon fontosat: jobb vagy, mint gondolnád! Alkalmazd a MINTHA szabályt:

- Tegyéél úgy, MINTHA már most óriási önbizalmad lenne!
- Viselkedj úgy, MINTHA már most sikeres lennél!
- Öltözködj úgy, MINTHA már most befolyásos és gazdag lennél!

A tudatalattid rögzít mindent és egy idő után mindez valósággá válik.

#### ✓ Legyéél nagyon profi a munkádban!

Csak abban tudsz kiemelkedőt nyújtani, ahol természetes erősségeid vannak. Válassz ilyen munkaterületet magadnak és legyéél ebben a legjobbak között!

#### ✓ Másolj le sikeres embereket!

A siker nyomokat hagy. Ha ugyanazt csináljuk, amit a sikeresek, jó eséllyel mi is sikeressé válunk. Két módszer erre:

##### a) Találj magadnak egy mentort!

Sokkal egyszerűbb valakinek a viselkedését a gyakorlatban megfigyelni és leutánozni, mint könyvekből és elméletekből magunknak kialakítani.

##### b) Olvass önéletrajzokat sikeres emberekről és ültess át életedbe az olvasottakat!

## NEGYEDIK FEJEZET

# A VÉGSŐ CÉL: A BOLDOGSÁG

## A KÉK MADÁR

*„Képzeld el, mennyire boldog lennél, ha mindenedet elveszítenéd  
– és azután visszakapnád újra!”*

*Anonymus*

Maurice Maeterlinck Nobel-díjas belga író örök érvényű, gyönyörű meséje, *A kék madár*, a boldogság illékonyágáról szól. A favágó két engedetlen és elégedetlen gyereke – Mytyl és Tylyl – éjjel álmában elindul megkeresni a boldogság kék madarát. Útjukon járnak többek között a Jövőben, amely a még meg nem született gyermekek lakóhelye, és a Múltban, ahol találkoznak rég halott nagyszüleikkel.

Mindenhol tanulnak valamit, mindenütt egy kicsit bölcsőbbek lesznek. Már-már úgy érzik, megtalálták a Kék Madarat, de amikor kálitkába zárják, a madár elpusztul. Kénytelenek dolgavégezetlenül hazatérni. Reggel felébredve, meglepődve látják, hogy a Kék Madár ott van a házukban: a vadgalamb, amit Tylyl előző nap az erdőben fogott, színét kékre változtatta. Vagy eddig is kék volt, csak nem vették észre?

Az átélt élmények hatására Mytyl és Tylyl megváltozik, megtanulja újraértékelni és más szemmel nézni a megszokott, mindennapi dolgokat, hiszen *„a Kék Madár mindig velünk van, ha szeretjük egymást, és örülünk az élet legkisebb ajándékának is”*.

## BOLDOGSÁGSTRATÉGIÁK

„A boldogság nem más, mint jó egészség és rossz emlékezőtehetség.”

Albert Schweitzer

A boldogság kérdését a tudomány az utóbbi néhány évtizedben egyre intenzívebben kutatja. Erősödnek azok a hangok, amelyek azt kérdezik: mi értelme van a magas életszínvonalnak, ha közben boldogtalanok vagyunk?

A felmérésekből és a kutatási adatokból kirajzolódnak a boldogság alapvető törvényszerűségei:

1. *Boldogságunk mértékét elsősorban emberi kapcsolataink határozzák meg.*  
A boldogsághoz a személyes kapcsolatok nagyságrenddel fontosabbak, mint a pénz.
2. *A boldogság nemcsak a fiataloké.*  
A boldogság mértéke negyvenes éveink közepe táján a legalacsonyabb, kamaszkorban és öregkorban a legmagasabb. A 60 év feletiek kimutathatóan boldogabbak, mint a 35 alattiak.
3. *A boldogság „melléktermék”.*  
Amikor keresed, elszőkik előled. Ha azon kell törnöd a fejed, hogy boldog vagy-e, vagy sem, akkor nem vagy az. Azonban ha álmaidon dolgozol, és nem is gondolsz rá, a KÉK MADÁR egyszer csak a válladra száll.
4. *A boldogság nem egyenlő az élvezetekkel.*  
Az érzéki öröm nem egyenlő a boldogsággal. Az élvezetek mérték nélküli habzsolása csömörhöz vezet, a boldogságnál ilyen veszély

nem fenyeget. Boldogok akkor leszünk, ha megtanulunk mértékkel élni.

#### 5. *A boldogság mentális állapot.*

Egy felmérésben két évig követték 100 véletlenszerűen kiválasztott ember életét. Amikor a magukat boldognak, illetve boldogtalannak mondók életét összehasonlították, azt találták, hogy mindkét csoport életében hasonló arányban fordultak elő jó és rossz események. Érzéseiket az határozta meg, hogy mit gondoltak minderről.

Boldogságunknak újra meg újra feltételeket szabunk. Az igazság azonban az, ha nem vagyunk képesek boldogok lenni most, ebben a pillanatban, akkor semmi nem fog segíteni. Gondolkodásunkon kell változtatni.

#### 6. *A boldogságnak nincsen köze a pénzhez.*

Midász Frígia királya volt. Nagy szívességet tett Dionüszosznak, aki megígérte, hogy teljesíti egy kívánságát, bármi is legyen az. Midász azt kívánta, hogy minden változzék arannyá, amihez hozzáér.

Dionüszosz teljesítette a kérést. Midász öröme kezdetben határtalan volt, hiszen ő lett a világ leggazdagabb embere. Amikor azonban enni akart, a kenyér, a hús és a bor is arannyá vált kezében. A lánya is aranyzoborrá változott, amikor megölelte.

Midász ekkor kérlelni kezdte Dionüszoszt: vegye vissza adományát. Az isten elküldte a királyt a Patolosz folyóhoz, hogy annak vizében mossa le magáról az oktalanságot. Midásznak így sikerült végül megszabadulnia az átoknak bizonyuló adománytól.

A modern kutatások megerősítették, hogy a pénz egy bizonyos mennyisége szükséges a jólét érzéséhez, de a vagyon nagysága és a boldogság mértéke között nincsen közvetlen összefüggés. A legtöbb embernek évtizedekbe telik, amíg erre rájön – ha rájön egyáltalán.

7. *A boldogság bennünk van.*

Egy ősi hindu történet szerint valaha mindannyian istenek voltunk, de visszaéltünk isteni mivoltunkkal, és vissza kellett térnünk a földi világba.

A főisten, Brahma ekkor összehívta az istenek tanácsát:

– Hová rejtjük az ember istenségének kulcsát, hogy soha ne találhassa meg?

Visnu azt javasolta, rejtsek a föld mélyére. Brahma erre azt válaszolta:

– Az ember okos. Csak idő kérdése, alagutat ás, és rá fog bukanni.

Krisna a legmagasabb hegy csúcsára, Siva a tengerek mélyére rejtette volna, de végül minden ötletet elvetettek, mert tudták: az ember ügyes szerkezeteivel előbb-utóbb úgyis eljut mindenhová. Aztán Brahma arca mosolyra derült:

– Megvan! – mondta. – Rejtjük oda, ahol soha nem fogja keresni!

A többi isten izgatottan kérdezte:

– Hol van ez a hely?

– Saját magában!

Így is tettek. Azóta járja az ember a világot; kutatja a föld gyomrát, a hegyek ormait, és az óceánok mélyét, hogy megtaláljon valamit, ami kezdettől fogva ott van elrejtve legbelül, mélyen a szívében.

## GENIUS LOCI

*„Te magad légy a változás,  
amit a világban szeretnél látni.”  
Mahatma Gandhi*

*A Nature* – a tudományos világ egyik legnevesebb folyóirata – 2001. január 4-i számában cikket közölt *Genius loci* címmel. A kifejezés szó szerint azt jelenti: „a hely szelleme”. Átvitt értelemben egy bizonyos helyre jellemző, különleges atmoszférát jelölnek ezzel a kifejezéssel.

Az egész oldalas írás szerzője Vaclav Smil, a kanadai Manitoba Egyetem professzora. Az alcím így szól: „A huszadik század Budapesten készült.” Smil kifejti, hogy Budapesten a 19-20. század fordulóján valószínűtlenül nagy számban születtek korszakos jelentőségű tudósok, akik nevéhez számos, a 20. század történelmét alapvetően befolyásoló tudományos felfedezés fűződik.

A lélegzetelállító lista:

- ☛ Szilárd Leó,
- ☛ Wigner Jenő,
- ☛ Gábor Dénes,
- ☛ Neumann János,
- ☛ Teller Ede,
- ☛ Kármán Tódor,
- ☛ Szent-Györgyi Albert
- ☛ Polányi Mihály

Hárman közülük – Szent-Györgyi, Wigner és Gábor – Nobel-díjasok. Kármán, Neumann és Teller kulcsszerepet játszott abban, hogy az Egyesült Államok szuperhatalommá vált a 20. század második felében.

A cikk rávilágít arra a rendkívüli kreatív erőre, ami bennünk, magyarokban lakik. Csak néhány olyan nép van a világon, amelyik a lé-

lekszámához képest annyit adott volna az emberiségnek, mint a magyarok. Múltunk ismeretében jogosan lehetünk büszkék.

A *genius loci*, a hely szelleme ma is velünk van, csak lélekben kellene felnőni hozzá. Felnőni a múltunkhoz, felnőni az őseinkhez, akik annyi nagy dolgot vittek véghez a maguk idejében. Csendes magabiztossággal, nem hivalkodó kérkedéssel állni a világ színe elé: sziklaszilárd önbecsüléssel, mint aki tudja, mennyit ér igazán.

A könyv elején feltett kérdésekre itt rejlik a válasz. A megoldás – éppúgy, mint a probléma – bennünk van. Ha gyorsabban akarunk előre jutni, először belül kell változnunk. A kemény munka önmagában nem lesz elég; ezt hinni csak illúzió. Már eddig is keményen dolgoztunk; nem ez az igazi kihívás.

Gondolkodásmódunkat kell elsősorban megváltoztatnunk; mindenkinek a sajátját. Az utat csak egyedül lehet bejárni. Képesek vagyunk rá? Feltétlenül. Ha nem hinnék benne, nem született volna meg ez a könyv.

**MEG TUDOD CSINÁLNI!  
JÓ UTAZÁST!**

**MELLÉKLETEK**

## ÖNBECSÜLÉS TESZT

1	Hajlamos az agresszív viselkedésre	
2	Képtelen elfogadni a pozícióból származó tekintélyt	
3	Arrogáns, pökhendi, leereszkedő a viselkedése	
4	Alárendelt szituációban túlzottan alázatoskodó	
5	Sokat beszél, kisajátítja a beszélgetést	
6	Türelmetlen, ideges, ha várakozni kell	
7	Vágyik az emberek feletti uralkodásra	
8	Sokat dicsekszik	
9	Tökéletességmániás	
10	Sokat káromkodik felhevült érzelmi állapotban	
11	Másokat gyakran leszól és kritizál	
12	Halogat dolgokat, amíg a körmére nem ég	
13	Nehezeére esik beismerni, ha hibázott	
14	Félénk, visszahúzódo a viselkedése	
15	Nehezeére esik bocsánatot kérni	
16	Nem tudja elviselni, ha nem neki van igaza	
17	Hajlamos a szélsőségekre	
18	Valamilyen szenvedélybetegsége van	
19	Nem tudja elviselni, ha veszít	

20	Elhanyagolja külsejét	
21	Gyenge, lagymatag a kézfogása	
22	Görnyedt a testtartása	
23	Keveset mosolyog	
24	Nem néz az emberek szemébe	
25	Hajlamos az elhízásra, és nehezen adja le a felesleget	
26	Komfortzónán kívüli helyzetekben feszült és ideges	
27	Halkan, alig érthetően beszél	
28	Hajlamos a túlzott aggodásra	
29	Gyakran érez büntudatot	
30	Gyakran foglalkozik azzal, ami nem tartozik rá	
31	Nehezen tud határozottan, gyorsan dönteni	
32	Szerencsétlen lúzernek látja magát	
33	Szégyenkezik maga miatt	
34	Mindig azt teszi, amit mások elvárnak tőle	
35	Hajlamos a problémáin rágódní	
36	Állandó dicsérgetésre és megerősítésre van szüksége	
37	Nehezen viseli a visszautasítást	
38	Mindent feláldoz a több pénzért és hatalomért	
39	Az élet dolgait fehéren-feketén látja	
40	Nehezen tudja kontrollálni érzelmeit	
	Összesen	

## ÖNBECSÜLÉS TESZT KITÖLTÉSI ÚTMUTATÓ

- a) Határozd meg, a fenti állítások mennyire igazak rád!  
Legyél nagyon őszinte magaddal!  
A végén add össze az értékeket!
- b) Az osztályozási skála 1-től 5-ig terjed (mint az iskolában), ahol  
1 – teljesen igaz  
2 – általában igaz  
3 – sokszor igaz  
4 – általában nem igaz  
5 – egyáltalán nem igaz
- c) Kontrollként MINDIG töltesd ki valakivel, aki nagyon jól ismer!  
Ha a két teszt értékei hasonlóak, akkor valószínűleg reálisak az értékek. Azoknál a válaszoknál, ahol eltérés van, beszéljétek meg és jussatok megegyezésre!
- d) Kiértékelés:  
40 – 100: Válsághelyzet, piros zóna! Azonnal kezdj el intenzíven dolgozni az önbecsülésed javításán!  
101 – 140: Veszélyzóna, önbecsülésed mértéke gátolja előrejutásodat az életben! Koncentrálj énképed fejlesztésére, mert bármely negatív külső esemény negatív spirált indíthat meg ingatag önbecsülésed miatt!  
141 – 180: Gratulálok, jó az énképed, ez a terület valószínűleg nem jelent problémát az életedben!  
181 – 200: Úgy vagy tökéletes, ahogy vagy!  
Sikerre vagy ítélve!

## A FEJLŐDÉS REGÉNYE

## 1. fejezet

Sétálok az utcán.

Nagy lyuk van előttem a járdán. Beleesek.

Áldozat vagyok. NEM az én hibám, hogy beleestem.

Egy örökkévalóságnak tűnik, amíg ki tudok kecmeregni.

## 2. fejezet

Sétálok az utcán.

Nagy lyuk van előttem a járdán.

Úgy teszek, mintha nem látnám. Megint beleesek.

El sem akarom hinni, hogy újra megtörtént.

MOST SEM az én hibám.

Hosszú idő, amíg kimászok.

## 3. fejezet

Sétálok az utcán.

Nagy lyuk van előttem a járdán.

Látom, hogy ott van, mégis beleesek.

Szokássommá vált a beleesés.

De a szemem nyitva. Tudom, hol vagyok.

Az ÉN hibám volt. Gyorsan kiugrok.

## 4. fejezet

Sétálok az utcán.

Nagy lyuk van előttem a járdán.

Kikerülöm.

## 5. fejezet

Sétálok egy másik utcán.

## OPTIMISTA KÓDEX

Hiszek abban, hogy

- ☺ Az élet csodálatos.
- ☺ A boldogság kék madara bennünk lakik.
- ☺ Az emberek alapvetően jók.
- ☺ A boldogság csak döntés kérdése.
- ☺ Minden rosszban van valami jó.
- ☺ Különleges vagyok.
- ☺ Én irányítom az életemet.
- ☺ A hozzáállásomat mindig én választom meg.
- ☺ Mindenki engem akar sikeressé tenni.
- ☺ Itt és most vannak a legjobb lehetőségek.
- ☺ Most van a legjobb idő a cselekvésre.
- ☺ Soha nem késő elkezdni.
- ☺ Most sikerülni fog.
- ☺ Meg tudom csinálni.
- ☺ Mindig tudok újat tanulni.
- ☺ Nincsen kudarc, csak tapasztalat.
- ☺ Mindig van megoldás.
- ☺ Megérdemlem, hogy boldog legyek.
- ☺ Az élet előttem áll.



## CSAK MA

**1. CSAK MA boldog leszek.**

Hiszem, hogy a legtöbb ember annyira boldog, amennyire elhárta magát. A boldogság belülről jön, nem külső dolgoktól függ.

**2. CSAK MA megpróbálok alkalmazkodni az adott helyzethez.**

Úgy veszem családomat, üzleti ügyeimet és szerencsémeket, ahogy azok vannak, és nem próbálom vágyaimhoz igazítani őket.

**3. CSAK MA törődni fogok a testemmel.**

Vigyázok rá, táplálom, nem élek vele vissza és nem hanyagolom el, hogy tökéletesen engedelmeskedjen parancsaimnak.

**4. CSAK MA kedves leszek.**

Halkan szólok, udvariasan viselkedem, bőkezű leszek a dicsérettel; nem bírállok, hibát sem keresek, és senkit sem próbálok megrendszabályozni, vagy megjavítani.

**5. CSAK MA csiszolni fogom az elmémet.**

Tanulok valami hasznosat és nem leszek szellemileg tunya.

**6. CSAK MA szakítok magamnak egy félórát.**

Pihenni fogok, hogy egy kicsit távlatokban is képes legyek gondolkodni.

**7. CSAK MA edzeni fogom a lelkem.**

Jót teszek valakivel és titokban tartom. Megcsinálok legalább két dolgot, amihez nincs kedvem, csupán csak az edzés kedvéért.

**8. CSAK MA megpróbálok a mai napnak élni.**

Nem akarom életem minden gondját egyszerre megoldani. Képes vagyok 12 órán keresztül megtenni olyan dolgokat, amelyek egy életen át képtelen lennék.

**9. CSAK MA napirendet készítek.**

Leírom, mit akarok csinálni minden egyes órában. Lehet, hogy nem sikerül betartani, de a napirend megszabadít két nyúgtól: a sietségtől és a bizonytalanságtól.

**10. CSAK MA nem fogok félni.**

Nem fogok félni attól, hogy boldog legyek, élvezzem a szépet, szeressek, és higgyem, hogy akiket szeretek, viszontszeretnek.

## MENTÁLIS ÁLLÓKÉPESSÉG-NÖVELŐ PROGRAM

Végezd az alábbi programot 18 hónapon keresztül, kivétel nélkül minden nap, és az énképed garantáltan átalakul!

### REGGEL

1. Írd le 10 legfontosabb célodat!
2. Olvass 30 percet egy számodra inspiráló könyvből!
3. Olvasd el hangosan a CSAK MA 10 pontját!
4. Mondj el hangosan, tükör előtt 10 megerősítést!

### NAPKÖZBEN

1. Használd a Mentális Mozit legégetőbb problémád megoldására!
2. Mentális Helyzetgyakorlattal próbáld el ugyanezt!
3. Lapozd át az Álomkönyvedet!
4. Végezz naponta többször pár perces lazító meditációt!
5. Végezz 30 perc testedzést!
6. A kocsiban mondj el hangosan fejből 10 megerősítést!

### ESTE

1. A 10 célodat írd le újra!
2. Gondolj
  - 3 dologra, amiért MOST hálás vagy!
  - 3 emberre, akinek MA megköszöntél valamit!
  - 3 értékes dologra, amit MA megcselekedtél!
3. A 10 megerősítést mondd el újra!
4. Gondold végig: ez a nap közelebb vitt céljaidhoz?
5. Készíts ABCDE írásos tervet másnapra!
6. Olvass 30 percet!
7. Mondj el egy imát, hogy egy ilyen nagyszerű világban élhatsz!

## MEGERŐSÍTÉSEK

Szeretem magamat!  
 Megbocsátok mindenkinek!  
 Én vagyok a legjobb!  
 Békében élek mindenkivel!  
 Meg tudom csinálni!  
 Jövedelmem stabil, forrása örök!  
 Szeretem a munkámat!  
 A szeretet megtölti lelkemet!  
 Készen állok a szeretet befogadására!  
 Szeretetemet mindenkire kisugározom!  
 Boldog vagyok!  
 Saját utamat járom!  
 Egészséges vagyok!  
 Összhangban élek a Világegyetemmel!  
 Nagyszerűen érzem magam!  
 Az élet szép és én örülök, hogy élek!  
 Gazdag vagyok!  
 Szívemet megtölti a hála!  
 Tele vagyok energiával!  
 Életemben minden nap megtapasztalom a bőséget!  
 Én irányítom az életemet!  
 Totálisan átadom magamat a pillanatnak!

## STRESSZ-SZINT KÉRDŐÍV

## Kitöltési útmutató

- a) Nézd meg, hogy az elmúlt 12 hónapban melyik esemény következett be az életedben!
- b) Írd be a hozzá tartozó pontértéket az „érték” oszlopba! (Például, ha 8 hónappal ezelőtt változott a munkaköröd, akkor a 24. sorban 29 pont fog szerepelni.)
- c) Összegezd a kapott értékeket! Az összeg megadja, hogy milyen valószínűséggel fogsz stresszel kapcsolatos betegséget kapni.
- d) Ha túl magas ez a szám, változtass az életmódodon!

	Stressz forrása	Pont	Érték
1	Házastárs halála	100	
2	Válás	75	
3	Klimax	65	
4	Különélés házastárstól	65	
5	Börtönbüntetés	63	
6	Közeli családtag halála	63	
7	Komoly baleset vagy betegség	53	
8	Házasság vagy élettársi kapcsolat létesítése	50	
9	Munkahely elvesztése	47	
10	Partnerkapcsolatban kibékülés (szakítás után)	45	
11	Nyugdíjba vonulás	45	
12	Közeli családtag betegsége	44	

	Stressz forrása	Pont	Érték
13	Heti 40 óránál hosszabb munkaidő	40	
14	Terhesség vagy apává válás	40	
15	Nemi élet nehézségei	39	
16	Gyermek születése	39	
17	Munkahelyi pozíció változása	39	
18	Pénzügyi helyzetben változás	38	
19	Közeli barát halála	37	
20	Több veszekedés házastárssal	36	
21	Nagyobb hitel felvétele	31	
22	Hitel visszafizetése	30	
23	Napi 8 óránál kevesebb alvás	30	
24	Munkakör változása	29	
25	Problémák apóssal-anyóssal vagy gyerekekkel	29	
26	Kiemelkedő személyes teljesítmény	28	
27	Házastárs dolgozni kezd vagy befejezi a munkát	26	
28	Tanulmányok elkezdése vagy befejezése	26	
29	Lakással kapcsolatos változások (felújítás, stb.)	25	
30	Változás személyes szokásokban (étrend, stb.)	24	
31	Krónikus allergia	23	
32	Konfliktusok főnökkel	23	
33	Munkakörülmények változása	20	

	Stressz forrása	Pont	Érték
34	Költözés	19	
35	Jelenleg menstruáció előtt (PMS)	19	
36	Iskolaváltás	19	
37	Változás vallásgyakorlás terén	17	
38	Társaságba járási szokások változása	17	
39	Kisebbségi hitel felvétele	17	
40	Családi programok gyakoriságának változása	15	
41	Vakáció – szabadság – nyaralás	13	
42	Jelenleg tartanak a karácsonyi ünnepek	12	
43	Kismérvű törvényszegés	11	
	Összesen		
	Összeg < 50: unalom		
	50 < Összeg < 150: 30% betegség stressz miatt		
	150 < Összeg < 200: 40% betegség stressz miatt		
	200 < Összeg < 300: 50% betegség stressz miatt		
	Összeg > 300: 80% betegség stressz miatt		

## IRODALOMJEGYZÉK

- Albert Ellis, Ph. D.:** Overcoming Destructing Beliefs, Feelings, and Behaviors. *Prometheus Books, 2001.*
- Albert J. Bernstein, Ph.D.:** How to Deal with Emotionally Explosive People. *McGraw-Hill, 2003.*
- Alexander Oakwood válogatásában:** 1011 aforizma. *Bagolyvár Könykiadó, 1989.*
- Alvin Toffler:** Future Shock. *Bantam Book, 1970.*
- Angelena Boden:** The Problem Behaviour Pocketbook. *Management Pocketbooks, 1999.*
- Anthony Robbins:** Ébreszd fel a benned szunnyadó óriást. *Bioenergetic Kiadó, 2008.*
- Anthony Robbins:** Határtalan siker. *Bioenergetic Kiadó, 2008.*
- Baltasar Gracián:** Az életbölcseesség kézikönyve. *Helikon, 1994.*
- Barbara Berckhan:** Verbális önvédelem. *Bioenergetic Kiadó, 2007.*
- Bill FitzPatrick:** 100 Action Principles. *American Success Institute, 2000.*
- Blaise Pascal:** Gondolatok. *Szukits Könykiadó, 1996.*
- Bob Bastian:** 404 Self-improvement Tips, *eBook, 2001.*
- Bocsák Miklós:** Kocsis és Czibor. *Sport, 1983.*
- Bolyki Tamás szerkesztésében:** A legnagyobb magyar emigránsok. *Jövővilág, 2004.*
- Bödök Zsigmond:** Nobel-díjas magyarok. *NAP Kiadó, 1999.*
- Brian Tracy:** Create Your Own Future. *Wiley Publishing, 2002.*
- Brian Tracy:** Maximális teljesítmény. *Bagolyvár Könykiadó, 1999.*
- Brian Tracy:** Önerőből milliomos. *Bagolyvár Könykiadó, 2007.*
- Brian Tracy:** Repülési terv. *Bagolyvár Könykiadó, 2009.*
- Brian Tracy:** Something for Nothing. *Eagle House Publishing, 2004.*
- Brian Tracy:** The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success. *eBook, 2003.*
- Brian Tracy:** Töréspont. *Bagolyvár Könykiadó, 2009.*

- Carol Graham:** Happiness Around the World. *Oxford University Press*, 2009.
- Czeizel Endre, Dr.:** Tudósok, gének, dilemmák. *Galenus*, 2002.
- Csikszentmihályi Mihály:** Flow – Az áramlat. *Akadémiai Kiadó*, 2010.
- Dale Carnegie:** Sikerkalauz 2. Ne aggódj, tanulj meg élni! *Minerva*, 1991.
- Dan Kennedy:** The New Psycho-Cybernetics Guidebook. *Nightingale-Conant*, 1998.
- Daniel Goleman:** Érzelmi intelligencia. *Háttér Kiadó*, 2008.
- Dave Lakhani:** The Power of an Hour. *Wiley Publishing*, 2006.
- David Bruce:** The Most Interesting People in Politics and History. Volume 1.2.3. *Amazon*, 2010.
- David D. Burns, M.D.:** Feeling Good. The New Mood Therapy. *HarperCollins*, 1980.
- David J. Schwartz:** Gondolj merészre. *Magyar Könyvklub*, 1994.
- David J. Schwartz:** Sikergondolkodás. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2008.
- David Lawrence Preston:** 365 Days To Self-Confidence. *How To Books*, 2001.
- David Niven, Ph.D.:** The 100 Simple Secrets of Happy People. *HarperCollins*, 2000.
- David Niven, Ph.D.:** The 100 Simple Secrets of Successful People. *HarperCollins*, 2002.
- David Niven, Ph.D.:** The 100 Simple Secrets of the Best Half of Life. *HarperCollins*, 2005.
- David S. Landes:** The Wealth and Poverty of Nations. *W. W. Norton & Company*, 1998.
- Douglas Miller:** The Positive Mental Attitude Pocketbook. *Management Pocketbook*, 2005.
- Edmond Rostand:** Cyrano de Bergerac. *Európa Könyvkiadó*, 1986.
- Emil Coué:** Elméd gyógyító hatalma. *Édition Hongroise*, 1993.
- Erich Fromm:** Menekülés a szabadság elől. *Akadémiai Kiadó*, 1993.
- Fábián László:** Magyar szólások és közmondások. *Maxim*, 2010.
- Florence Littauer:** Személyiségünk rejtett tartalékai. *Network TwentyOne*, 1995.
- Fred Gratzon:** The Lazy Way to Success. *Soma Press*, 2003.

- Gini Graham Scott, Ph.D.:** A Survival Guide Working with Humans. *Amacom*, 2004.
- Glenn R. Schiraldi, Ph.D.:** 10 Simple Solutions for Building Self-Esteem. *New Harbinger Publications*, 2007.
- H. Jackson Brown:** Kis útmutató az élethez 1.2. *Tericum*, 1998.
- Hámori Tibor:** Puskás. Legenda és valóság. *Sportpropaganda*, 1982.
- Harriet B. Braiker, Ph.D.:** Who's Pulling Your Strings? *McGraw-Hill*, 2004.
- Hovanyecz László szerkesztésében:** Milyen nép a magyar? *Pannonica*, 2002.
- Howard Gardner:** Frames of Mind. *HarperCollins*, 1993.
- [http://en.wikipedia.org/wiki/HDI\\_index](http://en.wikipedia.org/wiki/HDI_index)
- <http://www.forbes.com/2010/07/14/world-happiest-countries-lifestyle-realestate-gallup-table.html>
- <http://www.oecdbetterlifeindex.org/>
- Jack Canfield – Mark Victor Hansen:** Erőleves a léleknek 1.2.3.4.5.6. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 1996-2002.
- Jack Canfield – Mark Victor Hansen:** Merj nyerni! *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2005.
- Jack Canfield:** Breakthrough To Success. *Self-Esteem Seminars*, 2005.
- Jeni Mumford:** Life Coaching for Dummies. *Wiley Publishing*, 2008.
- Jim Rohn:** A jólét és boldogság hét stratégiája. *Network TwentyOne*, 1996.
- Jim Rohn:** The Five Major Pieces to the Life Puzzle, eBook by *Jim Rohn International*, 2002.
- John Bartlett, ed.:** Familiar Quotations. *Hurst & Company*, 2007.
- John C. Maxwell:** Attitűd 101. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2004.
- Kate Burton:** Building Confidence for Dummies. *Wiley Publishing*, 2006.
- Keith Cameron Smith:** The Top Ten Distinctions Between Millionaires and the Middle Class. *Ballantine Books*, 2007.
- Keith Ellis:** Csodalámpa. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2006.
- Kent Sayre:** Unstoppable Confidence. *Unstoppable Books*, 2001.
- Kosztolányi Dezső:** Pacsirta/Aranysárkány. *Szépirodalmi Könyvkiadó*, 1989.
- Kő András:** Tábori és a többiek. *Amfipressz*, 2008.
- Leil Lowndes:** How To Be a People Magnet. *Contemporary Books*, 2001.

- Lev Tolsztoj:** Mennyi föld kell az embernek? (Családi boldogság. Kisregények, elbeszélések.) *Európa Könyvkiadó*, 2007.
- Lillian Glass, Ph.D.:** Guide To Verbal Self-Defense. *Alpha Books*, 1999.
- Márai Sándor:** A gyertyák csonkig égnek. *Helikon Kiadó*, 2001.
- Marcus Aurelius:** Elmélkedések. *Kossuth*, 1996.
- Marczali Henrik:** Magyarország története. *Laude Kiadó*, 1997.
- Mark Twain:** Tom Sawyer kalandjai. *Móra Ferenc Könyvkiadó*, 1983.
- Marsha Petrie Sue:** Toxic People. *Wiley Publishing*, 2007.
- Matthieu Ricard:** Happiness. *Little, Brown and Company*, 2006.
- Maurice Maeterlinck:** A kék madár. *Montázs Könyvkiadó*, 1991.
- Max A. Eggert:** The Resolving Conflict Pocketbook. *Management Pocketbooks*, 2004.
- Max A. Eggert:** The Assertiveness Pocketbook. *Management Pocketbooks*, 1997.
- Maxwell Maltz, M. D.:** Pszichokibernetika. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 1994.
- Maxwell Maltz, M. D.:** Pszichokibernetika 2. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 1999.
- Mikszáth Kálmán:** A Noszty fiú esete Tóth Marival. *Szépirodalmi Könyvkiadó*, 1986.
- Mikszáth Kálmán:** Tót atyafiak/Gavallérok. *Szépirodalmi Könyvkiadó*, 1986.
- Móricz Zsigmond:** Úri muri. *Szépirodalmi Könyvkiadó*, 1986.
- Napoleon Hill – W. Clement Stone:** A siker titka: PLB. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 1993.
- Napoleon Hill:** A nehézségek nagy haszna. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2004.
- Napoleon Hill:** Gondolkozz és gazdagodj. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 1993.
- Nathaniel Branden:** The Psychology of Self-Esteem. *Bantam Book*, 1969.
- National Accounts of Well-being. *The New Economics Foundation*, 2009.
- Nemeskürty István:** Mi, magyarok. *Akadémiai Kiadó*, 2001.
- Nick Casanova:** The Machiavellian's Guide to Charm. *iUniverse*, 2008.
- Pete Cohen:** Habit Busting. *HarperCollins*, 2002.
- Peterdi – Szántó – Szombathy:** A sport csillagai. *Budapest*, 1963.
- Ralph Waldo Emerson:** Esszék. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 1995.
- Reader's Digest válogatás:** A lélek és az értelem ABC-je. *Reader's Digest*, 1997.

- Rich DeVos:** Együttérző kapitalizmus. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 1994.
- Richard Carlson:** Ne csinálj a bolhából elefántot! *Trivium Kiadó*, 1998.
- Richard Pettinger:** Stress Management. *Capstone Publishing*, 2002.
- Rick Brinkman, Dr.:** Dealing with Difficult People, *McGraw-Hill*, 2003.
- Rob Willson:** Cognitive Behavioural Therapy for Dummies. *Wiley Publishing*, 2008.
- Robert Anthony, Dr.:** 50 Ideas That Can Change Your Life. *eBook*, 2004
- Robert Anthony, Dr.:** Beyond Positive Thinking. *eBook*, 2004
- Robert Anthony, Dr.:** How to Make the Impossible Possible. *eBook*, 2004
- Robert Anthony, Dr.:** Ultimate Secrets of Total Self-Confidence. *eBook*, 2002
- Robert B. Cialdini:** Hatás. A befolyásolás pszichológiája. *HVG Kiadó*, 2009.
- Robert Collier:** Secret of the Ages. *eBook*, 2001.
- Robert Fulghum:** Már az óvodában megtanultam, amit tudni érdemes. *Park*, 1992.
- Robert H. Schuller:** Tough Times Never Last, But Tough People Do! *eBook*, 1998.
- Robert M. Sherfield:** The Everything Self-Esteem Book. *Adams Media*, 2004.
- Robin S. Sharma:** Megaliving! 30 Days to a Perfect Life. *eBook*, 1995.
- Ronni Eisenberg:** Organize Your Life. *Wiley Publishing*, 2007.
- Russell H. Conwell:** Gyémántmezők. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 1995.
- Samuel S. Franklin:** The Psychology of Happiness. *Cambridge University Press*, 2010.
- Samuel Smiles:** Self-Help. National and Individual. *eBook*, 2005.
- Shad Helmstetter, Ph.D.:** What To Say When You Talk To Your Self. *Simon & Schuster*, 1982.
- Stephen M. Pollan – Mark Levine:** It's All in Your Head. *HarperCollins*, 2005.
- Stephen R. Covey:** A kiemelkedően sikeres emberek 7 szokása. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2004.

**Stephen R. Covey:** The 7 Habits of Highly Effective Families. *St. Martin's Griffin*, 1997.

**Steve Siebold:** 77 Mental Toughness Secrets of the World Class. *eBook*, 2003.

**Susan Forward:** Méргеző szülők. *Háttér Kiadó*, 2000.

**Susan Jeffers:** Feel the Fear and Do It Anyway. *Ballantine Books*, 2006.

**Tim Sparrow:** Applied Emotional Intelligence. *Wiley Publishing*, 2006.

**Timothy Ferriss:** 4 órás munkahét. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2007.

**Viktor E. Frankl:** ...mégis mondd igent az életre! *Jel Könyvkiadó*, 2010.

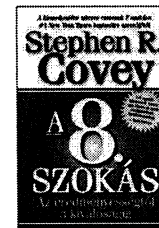
**W. Doyle Gentry:** Anger Management for Dummies. *Wiley Publishing*, 2007.

**W. Doyle Gentry:** Happiness for Dummies. *Wiley Publishing*, 2008.

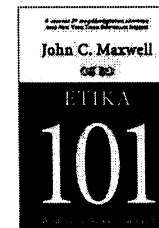
**Zsolt Róbert:** Puskás Öcsi. *Szabad Tér Kiadó*, 1989.



**STEPHEN R. COVEY**  
**A kiemelkedően sikeres emberek 7 szokása** – az önfeljesztés kézikönyve  
 352 oldal, 2950 Ft.  
 Világhírű könyvében Dr. Covey lépésről lépésre mutatja meg, hogyan juttathatjuk érvényre életünkben a 7 alapelvet, melyek biztonságot adnak a változások kezelésében, bölcsességet és erőt a lehetőségek kihasználásában. Huszonnyolc nyelven, hetven országban, 15 millió eladott példány!



**STEPHEN R. COVEY**  
**A 8. szokás**  
 416 oldal, 3450 Ft.  
 A világ rengeteget változott. A kiemelkedően sikeres emberek 7 szokása megjelenése óta, amely szerte a világon tízmilliók életét változtatta meg. Ma már sokkal nagyobb kihívásokkal kell szembe-szűlnünk. Minden sokkal összetettebb, mint régen; Covey ezt Tudásalapú Kornak nevezi. Ma már nem elég, ha valaki csupán eredményes – kiválónak kell válni a sikerhez.

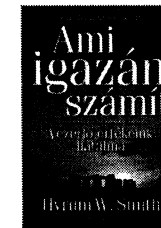


**JOHN C. MAXWELL Etika 101**  
 111 oldal, 1450 Ft. A szerző ebben a könyvében megmutatja, hogyan válik be az arany szabály minden területen, és hogyan hoz bámulatos nyereséget – kiváltképp az üzleti életben.  
 Ez a lebilincselő könyv ragyogóan szemlélteti, hogyan teremt az etikuss cselekvés győztes helyzetet mindenki számára, mely pozitív következményekkel jár az alkalmazottakra, ügyfelekre, befektetőkre, de még a saját lelkiállapotunkra nézve is.

„Dél előtt megrendeli, másnap kézhez kapja!”  
 Mennyiségi kedvezmények, heti ajándék könyv!



**KEITH CAMERON SMITH**  
**10 szokás ami gazdaggá tesz**  
 96 oldal, 1490 Ft.  
 Mindnyájunk közös vágya, hogy javítsunk a pénzügyi helyzetünkön. Ebben az ösztönző és gyakorlatias útikalauzban, mely a józan ész és a megszívlelendő tanácsok kútforrása, Smith a fapados kategóriából az első osztályig minősít fel téged pénzügyi tekintetben. Tehát kövesd ezeket az elveket, alakítsd át az életedet, és váltsd valóra az álmaidat!



**HYRUM W. SMITH**  
**Ami igazán számít**  
 215 oldal, 1950 Ft.  
 „Ez a könyv adott nekem erőt, hogy napjaimat többé már ne a sürgős teendők köré szervezzem. Mert napjaink során minden „sürgősnek” tűnik. Ezek a dolgok mások számára kétségtelenül fontosak. És ha te magad nem vagy tisztában azzal, hogy hová akarsz eljutni az élet során, mások prioritásai fogják meghatározni a te élet irányítását is.

– Ken Blanchard



**JOHN C. MAXWELL 25 módszer az emberek megnyerésére**  
 183 oldal, 1850 Ft.  
**Személyes varázs:** a megnyerő erő, mely mágnesként vonzza az embereket – és tiszteletet, eredményeket és sikert hoz magával. Vagy megvan valakiben, vagy nincs – gondolhatnánk. De mi a helyzet akkor, ha a személyes varázs olyasmí, amit elsajátíthat; egy sor készség, melyeket néhány nap alatt megtanulhatsz? A **25 módszer az emberek megnyerésére** sorsfordító könyv, mely konkrét lépéseket kínál új emberi kapcsolatok kiépítéséhez.

## További ajánlott olvasmányok

- Dale Carnegie: Hogyan szerezzünk barátokat és befolyásoljuk az embereket? Sikerkalauz 1.  
Dale Carnegie: Hogyan fejezzük be az aggodást, és kezdjük el élni? Sikerkalauz 2.  
Frank Bettger: Az üzletkötés iskolája  
Zig Ziglar: Eladás 101  
David J. Schwartz: Gondolj merészet  
Og Mandino: A világ legnagyobb üzletkötője  
Brian Tracy: Maximális teljesítmény  
Jim Rohn: A jólét és boldogság 7 stratégiája  
Hyrum Smith: Ami igazán számít  
Stephen R. Covey: A kiemelkedően sikeres emberek 7 szokása  
Blanchard-Johnson: Az egyperces menedzser  
David Cottrell: Hétfő reggeli döntések – 12 lépés a kiválóságig

**Rendeljen Most!**



**[www.bagolyvar.hu](http://www.bagolyvar.hu)**

„Délelőtt megrendeli, másnap kézhez kapja!”  
Mennyiségi kedvezmények, heti ajándékkönyv!