

Augusztus
1.Rész

Siker Magazin

- A Siker megalapozása
- A Vonzás törvénye
- Az Affinitás a Realitás és a Kommunikáció

A Jövő Szállítási Eszköze



A SIKER

A SIKER MEGALAPOZÁSA

Itt az elején gondoljunk egy olyan szóra, amiben mindenki szívesen részesülne.

Mondjuk legyen ez a siker szó. A Siker szó alatt, mit is értünk? Sokakkal az a baj, hogy nem úgy értelmezi, ahogy kellene. Miért is? Mert bizalmatlanok és azt mondják, hogy ők úgy sem lehetnek sikeresek. Vagy éppen arra gondolnak, hogy csak az lehet sikeres, akinek már előtte is meg volt a pénze! De volt aki már egy héten belül, várta a nagy sikert és hamar csalódott benne és a feladatban.

Először is mindig forduljatok magatokba és gondoljátok át, hogy mit is tudtok, utána vegyetek egy mély levegőt és képzeljétek el azt a világot amiben élni vagy lenni szeretnétek. Ezzel meg tudjátok alapozni az álmaitok, és utána álmodjátok meg, hogy milyenek is akarjátok látni és írjátok le vagy csináljatok egy táblázatot amin mindig láthatjátok és nem esik ki egyik napból sem, hogy ne gondolnátok rá.



Ezzel egy tervezést is csináltok, amivel meg tervezitek a célokat. A Cél eléréséért persze cselekedni is kell. Az önbizalmatokhoz kapcsoljátok a hittet külön, hogy fent tartson és még erősebben hajtson benneteket.

A múlton ne rágódjatok, mert az negatív irányba vezethet, mindig gondolatok a célotokra és arra, hogy milyen módon vagy úton akarjátok elérni.

Pár évvel ezelőtt, amikor Brian Tracy egyik videóját megnéztem, akkor kezdtem néhány dolgot átgondolni amivel bizalmat nyertem. De volt egy másik film is a Pió atya ami egy valós történetről szólt, azzal erősítettem meg a hitemet. Amikor megismertem a jelenlegi munkahelyemet és nyugtalanul vártam, hogy csatlakozhassak. De viszont, azon a helyen megismertem egy olyan filmet, ami által minden eddigi dolgot, ami nem csak az interneten, hanem az egész életemben megtörténteket átgondoltam és össze raktam magamban. A film segítségével értettem meg nagyon sok mindent, és ennek is köszönhettem, hogy jól fejlődöm és tudom, hogy a pozitív irányba haladok.

Minden rajtatok múlik, még az is, hogy milyen embereket szeretnétek látni a környezetetekben. Bizony még ez is! De tudnotok kell, hogy csalódások, kudarcok és egyéb gátlások nélkül, nincs sikeres eredmény.



Nem tudom, hogy ki is tudja vagy nem tudja, hogy miről is beszélek, de az, hogy mivel is tudnak mások is változni? Hát ez nem más mint a Vonzás Törvénye az Univerzum kulcsa.

Képzeljétek el azt, hogy egy emberkétől egy kis részt, majdnem megvettem közel 18 ezer forintért, de gondolkoztam rajta, és rá egy-két órára viszont kaptam egy Linket. Mit is tartalmazott a link?

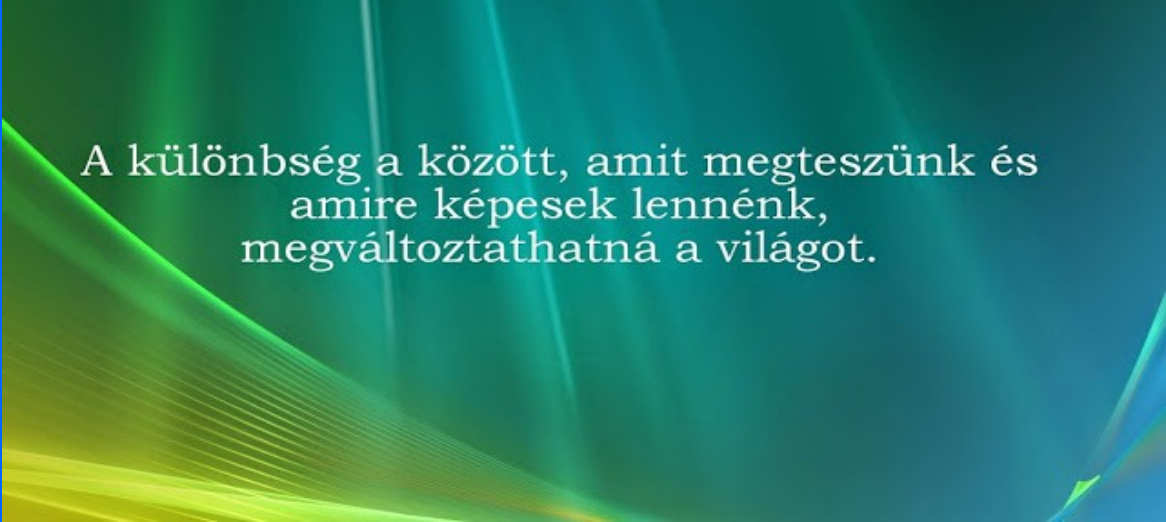
A Vonzás törvényének teljes magyarázatát. Szerintetek ez véletlen?

Hát nem véletlen, mert akartam is, és meg is kaptam. Itt rengeteg mindent megértettem, és javítottam is azon, amin kellett. Persze nem mindenki hisz benne. És érdekes dolgokat is bemutatnak a filmben. Néhányan ismerhetitek ezt a filmet, de szerintem, nem mindenki látta és használja. De ha bármibe is kezdtek bele, mindent csináljatok végig bár mennyi időbe is kerülne, akkor is Kitartás legyen bennetek.

Legyen egy hasonmás bennetek, akire hasonlítani akartok és feletettek van. És merjetek írni azoknak, akik már elérték a sikert és az vissza fog írni. Kérdezzétek meg, hogy hogyan is érte el a sikert és segíteni fog, csak itt is merjetek. Ezzel meg teszitek az első nagy lépést.



Éljétek bele magatokat, abba amit elképzeltetek. És amit álmodtok és kitűztök célt, azt rögzítsétek a tudat alatti gondolatotokban és ha nem is egyszerre, de meg látjátok, hogy változások megtörténnek. És merjétek kimondani, amit akartok magatoknak, mellette ne csak alkalmanként használjátok, amit gondoltok, hanem tegyétek mindennapivá is. Persze semmi nem könnyű a kezdetben, ezt mindannyian tudjátok, csak ha bárkit, bármilyen csalódás érne, akkor sem engedjen abból, amit célnak kitűzött! És mindent, mindig jó kedvvel csináljatok és azt, amit nem tudtok vagy nem szívesen csinálnátok, olyant dobjatok el magatoktól.



A különbség a között, amit megteszünk és
amire képesek lennénk,
megváltoztathatná a világot.

Nagyon sok mindenben tudok segíteni, de a gondolatokban nem járhatok, hogy mindent ott is kiválogassak. Van egy olyan idézet, hogy „Tedd meg az első lépést hittel, nem kell látnod az egész lépcsősort, csak tedd meg az első lépést”. Soha ne legyen előtetek az, hogy „nem ” vagy „remélem” csak az „igen” konkrétan. És amit el szeretnétek érni, soha ne maradjon ki a tudat alatti gondolatokból és ha valami nem jól menne akkor álljatok meg egy pillanatra és vegyetek mély levegőt párszor.

Tudjátok, hogy amikor felkeltek akkor az első órában, amilyen kedvetek van az befolyásolja az egész napotokat? Csak figyeljétek meg! És mindig amikor felkeltek mondjátok ki, hogy „ezen a napon valami csodálatos dolog fog történni”. Ez legyen bármilyen irányból, csak kövessétek és a nap végén, gondoljátok át az egész napotokat!



A felhők fölött mindig süt a Nap,
csak fel kell tudnunk emelkedni, hogy élvezhessük.

Persze ez csak annál fog érvényesülni, akiben az önbizalma megnyitja a kaput, és hisz benne. Amíg aki nem ismeri meg a nagy titkot, addig az nem is fogja látni. De amikor felkeltek, és legelőször gondoltok valamire, azt írtátok le egy lapra és tegyétek elétek. De ezek mellett, mindent, amit akartok, azt konkrétan határozzátok meg, még ha pénzt is akartok, csak ne hatalmas összeget kérjétek hirtelen. Mindig egy olyan dologra tegyetek meghatározást, amiről tudjátok, hogy a környezetetekben létre jöhet. Amikor a kisebb dolgok már alakulnak, utána jöhetnek nagyobb elképzelések, célok is és folyamatosan formázódik úgy ahogy szeretnétek.

Soha ne, várjátok másnapra a változásokat, az elképzelésekbe éljétek bele magatok, és érezzétek, hogy már meg van, akár naponta többször is csináljátok lecsukott szemmel. A többit az Univerzumra bízjátok. Minden jönni fog a maga idejében.

Mindenkinek meg van a lehetősége, csak tudni kell elindulni és a szabályokat betartani. Sokan hirtelen sokat is akarnak, és ebbe buknak bele. Mindenki egyforma nem lesz vagy tökéletes, de hasonló tudással rendelkezhet mint a példaképe.



Ha valamit ajándékozol a tudásodból, meglátod azt is többszörösen vissza kapod. Az univerzum gondoskodik mindenről. De ne feled, te is csak egy apró részecske vagy ebben a hatalmas világban, ezért gondold jól át, hogy miben szeretnéd a sikered elérni.

AFFINITÁS, REALITÁS ÉS KOMMUNIKÁCIÓ

VAN HÁROM TÉNYEZŐ A Szcientológiában, amely az élet kezelésére vonatkozóan a lehető legnagyobb fontossággal bír. E három tényező adja meg a választ ezekre a kérdésekre: Hogyan beszéljek az emberekkel? Hogyan tudok dolgokat eladni az embereknek? Hogyan tudok új elképzeléseket átadni nekik? Hogyan tudhatom meg, hogy mire gondolnak az emberek? Hogyan tudom jobban kezelni a munkámat?

E három tényezőt a Szcientológiában **ARK - HÁROMSZÖGNEK** nevezzük. Azért nevezzük háromszögnek, mert három összefüggő pontja van.

-Az első pont ezek közül az **AFFINITÁS**.

-A második pont a **REALITÁS**.

-A harmadik és egyben legfontosabb pont a **KOMMUNIKÁCIÓ**.

Ez a három tényező összefüggésben áll egymással.



"Az első pont ezek közül az affinitás. A második pont a realitás.

A harmadik és egyben legfontosabb pont a kommunikáció."

(Ebből a háromból születik a megértés!)

Affinitás alatt azt értjük, hogy „emocionális reakció”. Azt értjük alatta, hogy „a vonzódás érzése vagy annak hiánya, az élettől kapcsolatos emóció vagy miszemóció”.

Realitás alatt azt értjük, hogy „a szilárd tárgyak, az élet reális dolgai”.

Kommunikáció alatt azt értjük, hogy „gondolatok kölcsönös cseréje két terminál (ember) között”.

Affinitás nélkül nincs sem realitás, sem kommunikáció. Realitás nélkül nincs affinitás, sem kommunikáció. Kommunikáció nélkül sem affinitás, sem realitás nincs. Nos, ezek nagyon általános kijelentések, mindazonáltal nagyon értékesek és igazak.

ARK-háromszög

- Affinitás – “Az az érzés, hogy valakit vagy valamit kedvelünk vagy szeretünk. Az affinitás a tér jelensége, amennyiben kifejezi a hajlandóságot arra, hogy ugyanazt a teret foglaljuk el, mint a szeretett vagy kedvelt dolog.”



Realitás – “... egyetértés azon, hogy mi létezik.”

- „Na most, mindennek az értékesítés területén azzal kellene kezdődni, hogy meghatározzuk, hogy mi a célja. És ezt a célt nagyon gondosan a személynek a valós világához kellene igazítani ...”

Próbált ön valaha is egy dühös emberrel beszélni? A dühös ember kommunikációja a miszemóció szintjén van, amely minden terminált eltaszít tőle. Ezért az illető kommunikációs tényezője nagyon alacsony, noha igen hangos.

Megpróbál lerombolni valamit vagy valamilyen másik terminált. Tehát a realitása nagyon gyatra. Igen valószínű, hogy nem az dühítette fel, ami miatt látszólag „dühös”. A dühös ember nem mond igazat. Ezért azt mondhatjuk, hogy a realitása gyatra még abban a témában is, amellyel kapcsolatban megpróbál hangot adni véleményének.



Két ember között jó affinitásnak (vagyis vonzódásnak) kell lennie ahhoz, hogy igazán reálissá váljanak egymás számára (és a realitást itt grandiensként kell használni, azaz néhány dolog reálisabb, mint más dolog). Két ember között jó affinitásnak kell lennie, mielőtt valamennyire is őszintén vagy bizalommal tudnának beszélni egymással. Ahhoz, hogy két ember reális legyen egymás számára, valamilyen kommunikációnak kell lennie közöttük. Legalább látniuk kell egymást, ami már önmagában is a kommunikáció egyik formája. Ahhoz, hogy két ember bármilyen affinitást érezzen egymás iránt, valamilyen mértékben reálisnak kell lenniük egymás számára.



„ Kommunikáció kialakítása két jó affinitásban lévő emberből, több embert is magához vonz. ”

Ez a három elem kölcsönösen függ egymástól. És ha az egyik csökken, akkor a másik kettő is csökken. Ha az egyik növekszik, akkor a másik kettő is növekszik. A Szcientológia e nagyon értékes háromszögének csak az egyik csúcsát kell jobbjítanunk ahhoz, hogy a másik kettőt is jobbjítsuk. A háromszögnek csak két csúcsát kell jobbjítanunk ahhoz, hogy a harmadikat jobbjítsuk.

Hogy elképzelése legyen ennek a gyakorlati alkalmazásáról, íme egy fiatal lány esete. A lány elszökött hazulról, és a szülei nem voltak hajlandók beszélni vele. Egy irodában dolgozott, teljesen volt keseredve, és nagyon rossz munkát végzett, amikor az ügy igencsak felkeltette az iroda vezetőjének a figyelmét. A hétköznapi világban a szokásos kezelés persze az lett volna, hogy az irodavezető elbocsátja a lányt, és keres helyette másikat. Abban az időben azonban munkaerőgondok voltak, és ez az irodavezető tudta, hogy mi a korszerű megoldás: hivatott egy szcientológust.

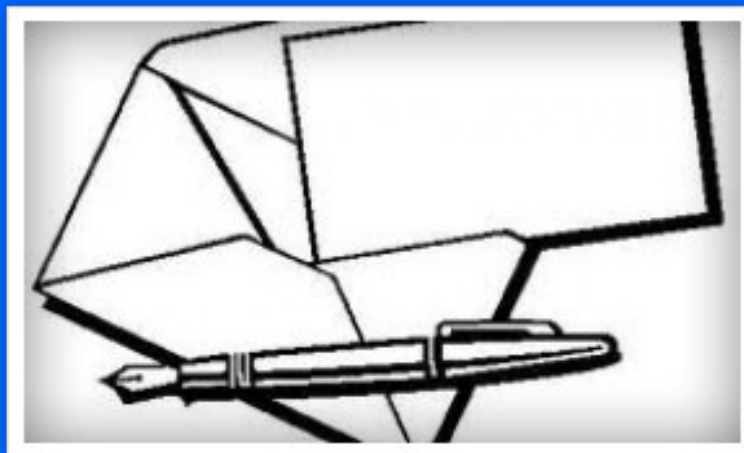


(irodai dolgozó lány példaképe)

A szcientológus, akinek figyelmét az iroda vezetője hívta fel a lányra, elbeszélgetett vele, és megtudta, hogy a szülei mérhetetlenül haragszanak rá, és egyáltalán nem hajlandók kommunikálni vele. Annyira felzaklatta őket az, hogy a lány megtagadta (igazából képtelen volt arra), hogy koncertzongorista legyen - amire nagy anyagi áldozatokkal taníttatták - ,hogy azt mondták, " mossák kezeiket " vele kapcsolatban. A feszültség pedig arra kényszerítette a lányt, hogy messzire meneküljön tőlük. Ettől kezdve a szülők nem kommunikáltak vele, hanem nagy nehezteléssel beszéltek róla a környékbelieknek akiket ő is ismert. Ilyen lelkiállapotban - mivel szorosan kötődött a szüleihez, és a lehető legjobb kapcsolatban szeretett volna lenni velük - a lány nem tudott dolgozni. Azzal, hogy nem végezte a munkáját, eltorlaszolta a kommunikációs vonalakat az irodában. Más szóval, az affinitása nagyon alacsony volt, mivel - nyugodtan mondhatjuk - az idő legnagyobb részében „valahol máshol" járt.

És emiatt a rajta áthaladó kommunikációs vonalak ugyanilyen gyatrák voltak, és sikeresen gátoltak más kommunikációs vonalakat az irodában.

A szcientológus, aki jól ismerte ezt az ARK - háromszöget, egy (szcientológusok számára) egészen hétköznapi dolgot csinált, ami a lányra nézve szemlátomást „csodát” tett. Azt mondta a lánynak, hogy írnia kell a szüleinek, és függetlenül attól, hogy válaszolnak-e vagy sem, írnia *kell*. És a lány így is tett.



Természetesen nem jött válasz. Miért nem válaszoltak a szülők? Nos, a lány, mivel nem engedelmeskedett nekik, és kivonta magát a kontrolljukból alól, szemmel láthatólag nem állt már kapcsolatban velük. A szülők nem tekintették őt *reálisnak*. Az ő számukra a lány valójában nem *létezett*. Ezt ténylegesen is mondták maguknak. Ténylegesen megpróbálták őt kitörölni az életükből, amiért „akkora csalódást” okozott nekik. Így hát egyáltalán nem éreztek iránta semmit, kivéve talán egy *apátiát*. Képtelenek voltak őt kontrollálni. Ezen a ponton a szülők Valójában, mivel olyan életpályán indították el, amit nem tudott beteljesíteni, a lány már kezdettől fogva sem lehetett túl reális számukra, hiszen ez az életpálya kétségtelenül meghaladta a lány képességeit.

A szcientológus tehát íratott még egy levelet a lánnyal. Ez a levél teljes mértékben olyan volt, amire a Szcientológiában azt mondjuk, hogy „kék az ég és zöld a fű”. A lány megírta, hogy „ebben a másik városban dolgozik”, „szép az idő”, „jól megy sora, és reméli, hogy ők is mindketten jól vannak”, és sok szeretettel üdvözölte őket. A levél gondosan került minden olyan problémát vagy tevékenységet, amely közvetlenül a lány otthonról való távozása mögött állt. A levél A-ja, az affinitás meglehetősen magas volt.

A K jelen volt. A szcientológus az R-t, a realitást próbálta megalapozni - annak a helyzetnek a realitását, hogy a lány egy másik városban van, és annak a tényleges realitását, hogy létezik a világban. Tudta, hogy a lány kötődik anyyira a szüleihez, hogy ha *ők* nem tartják őt reálisnak, akkor ő még *saját maga* számára sem reális.



Amikor a szülők nem válaszoltak erre a levélre, a szcientológus természetesen íratott a lánnyal még egyet. És négy levél után - ezek mindegyike nagyjából ugyanarról szólt, és teljesen figyelmen kívül hagyta azt a tényt, hogy nem jött válasz - váratlanul érkezett egy levél a lány anyától. A levél *dühös* hangvételű volt (de ez nem a lányra, hanem annak egy régi játszótársára irányult). A szcientológus, aki okította a lányt, „kordában tartotta” őt. Nem engedte neki, hogy visszatámadjon a kommunikációs vonalon, hanem rávette, hogy írjon egy „meglepett”, örömteli levelet, amelyben kifejezi afeletti örömét, hogy hallott az anyja felől.

Ezután két levél érkezett - egy az apjától és egy az anyától. Mindkettő nagyon szeretetteljes volt, és remélték, hogy a lány jól van. A lány természetesen igen örömteli módon válaszolt ezekre a levelekre, de kiengesztelő lett volna, ha szcientológus ezt megengedi neki. Ehelyett derűs levél ment mindkettőjüknek.



Válaszul újabb két levél érkezett, mindkettő szívből gratulált a lánynak ahhoz, hogy munkát talált, és hogy talált valami olyan elfoglaltságot az életben, ami érdekli; megkérdezték, hogy hová küldjék a ruháit, sőt még egy kisebb összeg is jött, hogy segítsenek neki boldogulni a városban. A szülők már elkezdték tervezni a lány új életpályáját, és ez tökéletes összhangban volt azzal, amire a lány képes volt az életben: a gyorsírói munka. Persze a szcientológus pontosan tudta, mi is fog történni. Tudta, hogy a *szülők* affinitása és realitása emelkedni fog. Azt is tudta, hogy mielőtt ezt a helyzetet orvosolják, a *lány* realitása, affinitása és kommunikációja - az irodában - szintén emelkedni fog. Kommunikáció orvosolta a helyzetet, affinitást kifejezve a lány részéről. Ez pedig, mint mindig, természetesen reakciót váltott ki. A lány munkája színvonalassá vált, a lány elkezdett fejlődni, és most a realitásérzéke megfelelő lett, valóban nagyon értékes irodai dolgozóvá vált.



Az ARK - háromszög valószínűleg azért maradt olyan sokáig felfedezetlen, mert az apátiában lévő személy különféle „tónusokon” keresztül emelkedik felfelé. Ezek a tónusok meglehetősen egységesek, egymás után következnek, és az emberek *mindig* ezeken a tónusokon keresztül emelkednek felfelé, egyikről a másikra. Ezek az affinitás tónusai. És valószínűleg a Dianetika és a Szcientológia Tónusskálája a lehető legjobb mód annak előrejelzésére, hogy mi fog történni a következőkben, vagy hogy egy személy ténylegesen mit fog tenni.

A Tónusskála jóval az apátia alatt kezdődik. Más szóval, a személynek egyáltalán nincsenek érzelmei egy témával kapcsolatban. Erre volt példa az amerikaiak hozzáállása az atombomba kérdéséhez. Valami - ami miatt nagyon is aggódniuk kellett volna - annyira meghaladta a kontrollálási képességüket, és annyira valószínű volt, hogy véget vet a létezésüknek, hogy *apátia alatt* voltak a kérdést illetően. Tulajdonképpen még csak nem is érezték, hogy ez különösebben probléma volna.

Amikor ezzel a dologgal kapcsolatban amerikaiakat „processzingben részesítettek”, egy kis ideig dolgozni kellett velük, mire elkezdte *apátiát* érezni az atombombával kapcsolatban. Ez valójában előrelépés volt ahhoz, képest, amikor egyáltalán semmilyen érzelmet sem éreztek egy olyan téma iránt, amelynek nagyon is közletről kellett volna érintenie őket. Más szóval, az emberek sok témával és problémával kapcsolatban valójában jóval az apátia alatt vannak.

A Tónusskála innen indul - teljesen halott, abszolút semmi, mélyen maga a halál alatt.

Ahogy felfelé haladunk az egyre javuló tónusokra, a következő szintekkel találkozunk:

-A TEST HALÁLA

-APÁTIA

-BÁNAT

-FÉLELEM

-DÜH

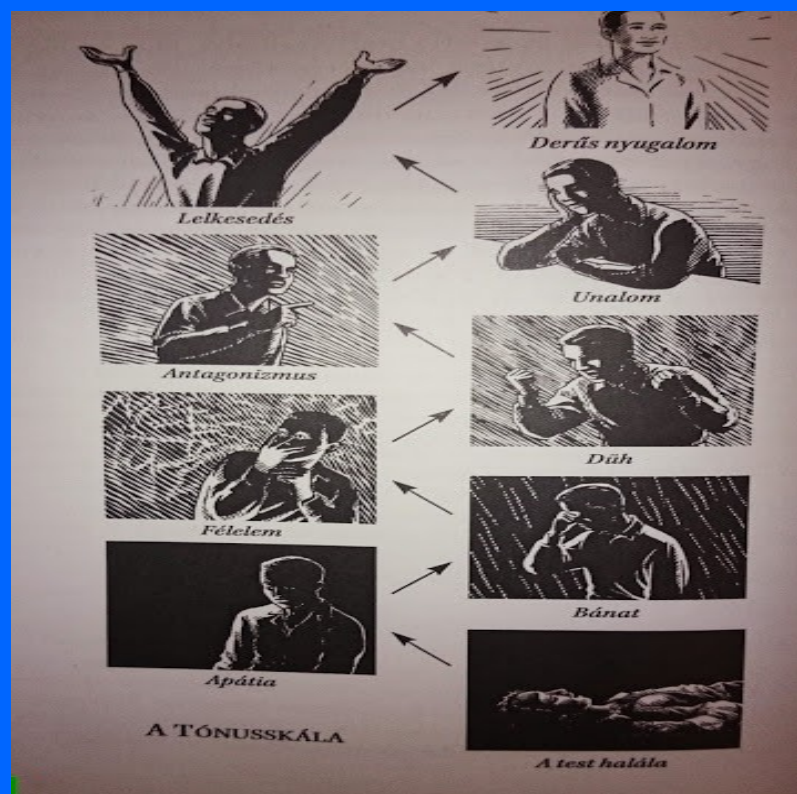
-ANTAGONIZMUS

-UNALOM

-LELKESEDÉS

és **DERŰS NYUGALOM**, ebben a sorrendben.

E tónusok között számos kisebb állomás is van, ám aki valamit is tud az emberi lényekről, annak mindenképpen ismernie kell ezeket a bizonyos emóciókat



- Az apátiában lévő személy bánatot érez, amikor emelkedik a tónusa.
- A bánatos személy félelmet érez, amikor emelkedik a tónusa.
- A félelemben lévő személy dühöt érez, amikor emelkedik a tónusa.
- A dühös személy antagonizmust érez, amikor emelkedik a tónusa.
- Az antagonisztikus személy unalmat érez, amikor emelkedik a tónusa.
- Amikor az unalomban lévő személy emeli a tónusát, akkor lelkes.
- Amikor a lelkes személy emeli a tónusát, derűs nyugalmat érez.

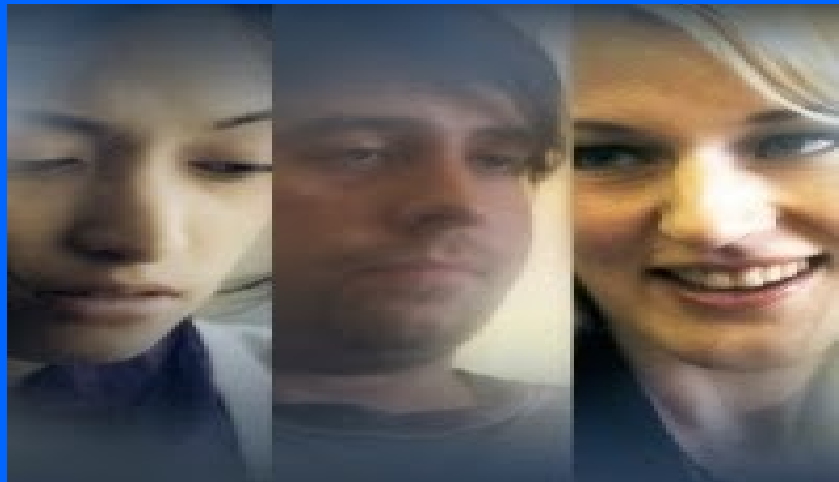
Az apátia alatti szint valójában olyan alacsony, hogy semmi - affinitás, semmi - emóció, semmi - probléma, semmi - következmény lelkiállapotot jelent olyan dolgokkal kapcsolatban, amelyek valójában borzasztóan fontosak. Az apátia alatti terület olyan terület, ahol nincs fájdalom, érdeklődés, beingness vagy bármi más, ami bárkinek is számítana. Ám ez a terület súlyos veszélyt jelent, mivel az ember itt alatta vannak a szintnek, ahol képes lenne bármire is reagálni, és így akár el is veszíthet mindent - minden jel szerint úgy, hogy észre sem veszi.

A nagyon rossz állapotban lévő munkás - aki valójában teher szervezet számára - lehet, hogy egyetlen témával kapcsolatban sem képes fájdalmat vagy bármilyen érzelmet átélni. Az illető az apátia alatt van. Láttunk olyan munkásokat, akiknek sérült a keze, és - „mintha mi sem történt volna” - máris folytatták a munkát, bár a kezükön nagyon csúnya sérülés volt. Az ipari területek elsősegélynyújtó helyein dolgozó emberek néha egészen megdöbbennek, amikor rájönnek, hogy némelyik munkás milyen kevés figyelmet szentel a saját sérüléseinek. Kellemetlen tény, hogy azok az emberek, akik semmilyen figyelmet sem szentelnek a saját sérüléseiknek, és akik még a fájdalmat sem érzik ezekből a sérülésekből, nem hatékonyak, és nem is lesznek azok soha, ha nem kapnak némi segítséget egy szcientológustól. A jelenlétük hátráltató tényező. Nem reagálnak megfelelően. Ha egyik ilyen ember darut kezel, a daru pedig hirtelen elszabadul, és már-már ráejti a terhét egy csoportnyi emberre, akkor ez a szubapátiás darukezelő egyszerűen hagyja, hogy a daru leejtse a terhét. Más szóval, az illető potenciális gyilkos. Nem tud megállítani semmit, nem tud megváltoztatni semmit, és nem tud elindítani semmit. Ezzel együtt is, valamilyen módon, automatikus reakció útján esetenként képes betölteni egy állást. Ám ami valódi veszéllyel találja szemben magát, nem valószínű, hogy megfelelően reagál, és így balesetek történnek.



Ha az iparban balesetek történnek, azok ezektől a szubapátiás tónustartományban lévő emberektől származnak. Amikor az irodában súlyos hibákat követnek el, amelyek rengeteg pénzbe kerülnek a cégeknek, és nehézségeket okoznak a személyzet többi tagjának, ott az ilyen hibákról szinte kivétel nélkül az derül ki, hogy ezektől a szubapátiás emberektől származnak. Ne gondolja tehát, hogy az ilyen állapot, amelyben a személy képtelen bármit is érezni, fásult, képtelen a fájdalomra vagy az öröme, bárkinek is hasznára válhat. Senkinek nem válik a hasznára. Az ilyen állapotban lévő személy nem képes a dolgok kontrollálására, és igazából nincs eléggé „jelen” ahhoz, hogy bárki más kontrollálja őt, és furcsa, kiszámíthatatlan dolgokat művel.

Ahogy a személy lehet krónikusan szubapátiában, éppúgy lehet apátiában is. Ez is eléggé veszélyes, de ez legalább kifejezésre jut. Az ARK - háromszög csak akkor kezd megnyilvánulni és láthatóvá válni, amikor feljutunk magához az apátiához. Már magától a személytől - nem pedig valamilyen „áramkörtől” vagy „tanult viselkedésmintától” - várhatunk kommunikációt.



Az emberek lehetnek krónikusan bánatosak, lehetnek krónikusan félelemben, lehetnek krónikusan dühösek, antagonisztikusak vagy unottak, sőt olyan is előfordulhat, hogy valaki „leragad a lelkesedésben”. Az igazán jó képességű személy normális körülmények között meglehetősen nyugodt a dolgokkal kapcsolatban. Viszont képes más érzelmek kifejezésére is, és hiba lenne azt hinni, hogy a totális derűs nyugalomnak bármilyen valós értéke van. Ha az ember egy olyan helyzetben, amely könnyeket követel, nem képes sírni, akkor nem a derűs nyugalom a krónikus tónusa. A derűs nyugalom elég könnyen összetéveszthető ezzel a szubapátiás állapottal, ám természetesen csak a nagyon képzetlen megfigyelő számára. A különbségtételhez elegendő egyetlen pillantást vetni a személy fizikai állapotára: a szubapátiában lévő emberek rendszerint meglehetősen betegek.



Ahogy a skálánk, a Tónusskála, amely a fentiek szerint felöleli az affinitás témakörét, ugyanúgy van egy skálánk a *kommunikációhoz* is. Minden egyes érzelem szintjéhez tartozik egy kommunikációs tényező. Szubapátiában az egyén valójában egyáltalán nem kommunikál. Valamilyen társadalmi reakció vagy tanult viselkedésminta, vagy - ahogy mi mondjuk - „áramkör” kommunikál. A személy maga mintha ott sem lenne, és nem igazán beszél. Ezért a kommunikációi néha enyhén szólva furcsák. Helytelen időben helytelen dolgokat tesz. Helytelen időben helytelen dolgokat mond. Amikor a személy „leragad” a Tónusskála bármelyik sávjában - szubapátiában, apátiában, bánatban, félelemben, dühben, antagonizmusban, unalomban, lelkesedésben vagy derűs nyugalomban - , akkor természetesen a kommunikációkat is ezzel az érzelmi tónussal fejezi ki. Az a személy, aki mindig dühös valamivel kapcsolatban, a düh tónusán ragad le. Az ilyen ember nincs annyira rossz állapotban, mint az, aki szubapátiában van, ám az ő jelenléte még mindig veszélyes, mert bajt fog okozni. És a dühös személy nem kontrollálja a jó dolgokat.

Meglehetősen figyelemre méltó, hogy a Tónusskála különböző szintjén lévő embereknek milyen kommunikációs jellemzőik vannak. A Tónusskála minden egyes szintjén eltérő, kimondottan arra a szintre jellemző módon mondanak dolgokat és kezelik a kommunikációt.

Akárcsak az affinitás és a kommunikáció esetében, minden egyes affinitásszinthez tartozik egy *realitásszint* is. A realitás rendkívüli érdekes témakör, mert elsősorban viszonylagosan *szilárd dolgokkal* van kapcsolatban. Más szóval, határozott összefüggés van a dolgok szilárdsága és az emberi érzelmi tónusa között. A Tónusskálán alacsonyan lévő emberek nem tudják elviselni a szilárd dolgokat. Nem tudnak szilárd tárgyat elviselni. A dolog nem reális a számukra. Áttetsző vagy súlytalan. Ahogy feljebb jönnek a skálán, a tárgy egyre szilárdabbá és szilárdabbá válik, míg végül képesek a tárgyat az igazi szilárdsági szintjén látni. Más szóval, ezeknek az embereknek a skála különböző pontjain meghatározott reakciójuk van a tömegre. A dolgok fényesek a számukra, vagy nagyon - nagyon fakók. Ha ön egy szubapátiában lévő ember szemében tudná szemlélni a világot, akkor bizony nagyon halovány, áttetsző, álomszerű, ködös és valószerűtlen világot látna.

Ha egy dühös ember szemén keresztül nézne, akkor olyan világot látna, amely „fenyegetően” szilárd, és amelyben minden szilárd dolog valami „kegyetlenséget” jelent az illető számára. Ám ezek a dolgok egy jó állapotú személy számára még mindig nem lennének elég szilárdak, illetve elég reálisak vagy láthatók. A derűs nyugodt személy képes a szilárd tárgyakat olyannak látni, amilyenek, olyan fényesnek, amilyenek, és képes hatalmas súlyt vagy szilárdságot elviselni anélkül, hogy reagálna rá. Más szóval, ahogy a Tónusskálán a legalacsonyabb szinttől a legmagasabb felé haladunk, a dolgok egyre szilárdabbá és valóságosabbá válnak.



Az affinitás a *térhez* kapcsolódik a legszorosabban. Sőt, az affinitás meghatározása a „távolságra vonatkozó kondszideráció” lehetne, mivel az egymástól távol vagy egymáshoz közel lévő termináloknak különböző affinitásreakcióik vannak egymás felé. A realitás, mint láthattuk, a szilárd dolgokhoz kapcsolódik a legszorosabban.

A kommunikáció gondolatok vagy részecskék *áramlása* téren keresztül, szilárd dolgok között. Bár ezek a meghatározások nagyon eleminek tűnhetnek, és az MIT professzorai egyáltalán nem lennének elégedettek velük, valójában felülmúlják és magukban foglalják egy MIT - professzor teljes tevékenységi körét. Az igazságoknak nem kell bonyolultnak lenniük.



Amint azt a Szcientológiában elég hosszan kifejtettük és mélyrehatóan tanulmányoztuk, a terek, a szilárd dolgok és a gondolatok vagy részecskék között számos kölcsönös kapcsolat van, mivel ezek a dolgok kapcsolódnak a legszorosabban magához az élőséghez, és ezek alkotják a körülöttünk lévő univerzumot.

Az ARK-val kapcsolatos legalapvetőbb tudnivaló azonban egyszerűen az érzelmi tónus, ami az affinitás; a dolgok valóságossága, ami a realitás; valamint az ezekkel kapcsolatos viszonylagos kommunikációs képesség.

Azok az emberek, akik képesek véghezvinni dolgokat, nagyon magas szinten vannak az affinitást illetően, nagyon magas szinten vannak a realitás tekintetében, és nagyon jól tudnak kommunikálni. (Ha szeretné felmérni az emberek különféle képességeit, akkor sokkal alaposabban kellene tanulmányoznia a témát. Erről a háromszögről egy egész könyv íródott, *(A túlélés tudománya címmel.)*



Tulajdonképpen egyáltalán nem is beszélne vele. Ennél egy kicsit magasabb affinitással kell rendelkeznie ahhoz, hogy valakivel megbeszélhessen dolgokat. Az ön képessége, hogy bármely adott személlyel beszéljen, azzal kapcsolatos, hogy milyen az emocionális reakciója bármely adott személyre. Mindenkinnek más és más emocionális reakciója van az őt körülvevő különféle emberekre. Mivel a kommunikáció mindig két terminált (azaz két személyt) foglal magába, láthatjuk, hogy a másiknak valamennyire reálisnak kell lennie. Ha valaki egyáltalán nem törődik más emberekkel, akkor biztos, hogy rengeteg problémája lesz, amikor beszél velük. Egy másik emberrel való beszélgetésnek tehát az a módja, hogy találunk valamit, amit kedvelhetünk benne, és olyan valamiről beszélünk vele, amivel ő egyet tud érteni. Ez okozza a legtöbb új gondolat bukását - az illető nem olyan dolgokról beszél, amelyekkel a másik személy bármennyire is egyet tudna érteni. És itt elérkezünk a realitással kapcsolatos utolsó tényezőhöz: amivel egyetértünk, az általában sokkal reálisabb, mint amivel nem értünk egyet. Az egyetértés és a realitás között határozott összhang van. Azok a dolgok reálisak, amelyekkel kapcsolatban egyetértünk abban, hogy reálisak. Azok a dolgok nem reálisak, amelyekkel kapcsolatban abban értünk egyet, hogy nem reálisak. Azokról a dolgokról, amelyekkel nem értünk egyet, nagyon kevés realitásunk van.



Ezen alapuló lehetne két ember akár tréfás beszélgetése egy jelen lévő harmadikról. A két ember egyetért valamiben, amivel a harmadik nem tud egyetérteni. A harmadik embernek le fog esni az érzelmi tónusa, és valójában kevésbé lesz reális a róla beszélgető két ember számára.



Akkor tehát *hogyan* beszéljen egy emberrel? Hozzon létre realitást úgy, hogy keres valamit, amivel mindketten egyetértenek. Aztán próbáljon olyan magas affinitásszintet fenntartani, amelyet csak lehetséges, azáltal, hogy tudja, van valami, amit kedvelni tud az illetőben. És ekkor képes lesz beszélni vele. Ha nincs meg az első két feltétel, akkor meglehetősen biztos, hogy a harmadik feltétel sem lesz jelen (vagyis nem lesz képes könnyen beszélgetni az illetővel). Az ARK - háromszög használatakor tudatában kell lennie annak, hogy - amint erről már szó volt - amikor valaki elkezd kommunikációt kialakítani, akkor a másik személy végighalad az érzelmi tónusokon. Más szóval, az a személy, aki eddig teljesen apatikus volt velünk kapcsolatban, valahol felfelé menet hajlamos lesz megdühödni ránk. Ha az ember egyszerűen állhatatosan tovább tud haladni a dühön keresztül, akkor az illető óhatatlanul antagonizmusba jut, majd unalomba, végül pedig a lelkesedés szintjére, és eléri a tökéletes kommunikációs szintet és megértést.





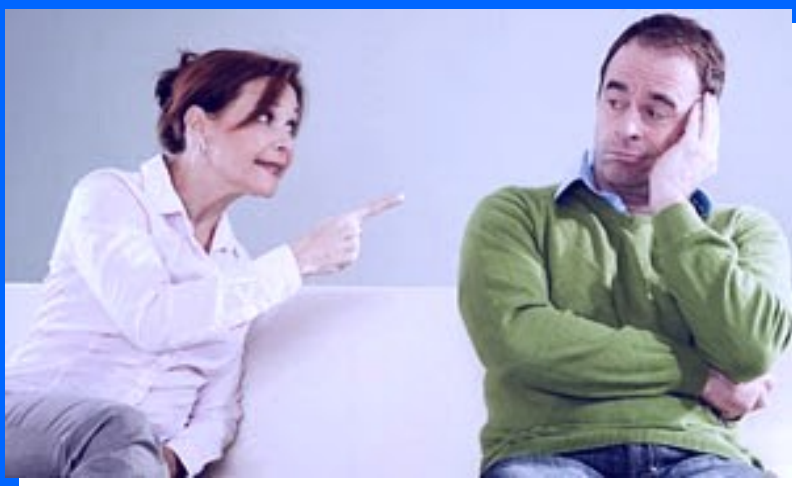
A házasságok egyszerűen a kommunikáció valamely kudarca miatt, a realitás és az affinitás kudarca miatt esnek szét. Amikor a kommunikáció kezd kudarcot vallani, akkor az affinitás csökkenni kezd, az embereknek titkaik lesznek egymás előtt, és az affinitás megindul a mélybe.

Hasonlóképpen, egy irodában vagy egy vállalkozásban igen könnyű megállapítani, hogy kik azok az emberek, akik olyan dolgokat tesznek, amik nem szolgálják a cég érdekeit, mivel ezek az emberek fokozatosan - és néha nem annyira fokozatosan - kikerülnek a céggel való kommunikációból.

A főnökeikkel és a körülöttük lévőkkel kapcsolatos érzelmi tónusuk elkezd süllyedni, és végül a mélybe zuhan. Mint látható, az ARK - háromszög szorosan kapcsolódik ahhoz a képességhez, hogy kontrollálni tudjunk dolgokat, illetve ahhoz a képességhez, hogy kontrollálatlanul tudjunk hagyni dolgokat.

Ha az egyén megkísérel kontrollálni valamit, és ez nem sikerül neki, akkor ellenszenvet fog érezni az iránt a dolog iránt. Más szóval, az illető nem cselekedett helyesen. Helytelenül cselekedett. A szándéka a kudarcot vallott. Úgy is mondhatnánk, hogy a szándéka visszafelé sült el. Tehát amikor valaki megpróbál kontrollálni dolgokat, de nem sikerül kontrollálnia őket, olyankor hajlamos leesni a Tónusskálán ezekkel a dolgokkal kapcsolatban.

Tehát az az egyén, akit cserbenhagytak a saját munkaeszközei, hajlamos lesz csökkenő affinitásszinttel kezelni őket. Unottá, antagonisztikussá, majd dühössé válik velük szemben, és ebben a fázisban a gépek elkezdenek el romlani. Végül félni fog tőlük, szomorúvá, majd apatikussá válik velük kapcsolatban, és többé már egyáltalán nem törődik velük, és ebben a fázisban biztos, hogy teljesen képtelen lesz használni őket. Valójában az unalom szintjétől lefelé folyamatosan csökken a képességünk munkaeszközeink használatára.



Nos, ennek ismeretében hogyan tudja az ember megnövelni a munkaeszközök kontrollálására irányuló képességét úgy, hogy még szcientológushoz sem fordul? Ha ebben az helyzetben egy szcientológus venné kézbe a dolgokat, akkor természetesen a teljes kontrollt vissza lehetne nyerni az eszközök, valamely terület vagy az élet felett. Ám ennek hiányában hogyan tudná az ember egyszerűen csak kezelni azokat a konkrét dolgokat, amelyekkel a jelen pillanatban közvetlen kapcsolatban van? Az ARK használatával bizony mértékig vissza tudná nyerni az eszközök feletti kontrollt és a munka iránti lelkesedést. Ezt úgy tenné meg, hogy kommunikál, és felfedezi magában a hajlandóságot annak elfogadására, hogy ezek és a körülötte lévő emberek valóságosak, illetve szilárdak.

Az egyén vissza tudná szerezni a közvetlen munkaeszközeivel kapcsolatos képességeit, ha egyszerűen *megérintené és elengedné őket*. Ez meglehetősen értelmetlennek tűnhet, és könnyen előfordulhat, hogy az illető eléri az unalom szintjét, és ráun az eljárásra. Közvetlenül e szint fölött várja a jutalom: az, hogy lelkesé válik.



Nagyon furcsán hangzik, hogy ha valaki egyszerően csak megérintené az autóját, aztán elengedné, és megérintené és elengedné, és megérintené és elengedné, és megérintené és elengedné, és megérintené és elengedné - lehetőleg néhány órán át - , akkor nemcsak az autóval kapcsolatos lelkesedését nyerné vissza, hanem olyan óriási képességet is szerezne az autó kontrollálására, amelyet soha még nem is gyanított magáról. Furcsán hangzik, hogy ha egy könyvelővel felemeltetnénk és letetnénk a ceruzáját vagy a tollát, néhány órán keresztül, akkor visszanyerné a képességét arra, hogy kezelje, és javulna az a képessége, hogy a számokkal bántson. Ha pedig jó sokáig megérintetnénk és elengedtetnénk vele a főkönyvét, akkor képes lenne arra, hogy jobban kezelje azt a főkönyvet, és sokkal kevesebb hibát vétene benne. Ehhez hasonlóan az emberekkel pedig kommunikálhatunk, mivel az emberek gyakran tiltakoznak az ellen, hogy megérintsék őket. Ha valóban kommunikálunk - és jól kommunikálunk - ezekhez az emberekhez (meghallgatjuk a mondanivalójukat, és nyugtázzuk, amit mondanak, és elmondjuk mondanivalónkat, méghozzá elég finoman és elég gyakran ahhoz, hogy azt ténylegesen fogadják is), akkor rendkívüli mértékben visszanyerjük azt a képességünket, hogy a közvetlen környezetünkben lévő emberekkel kapcsolatot létesítsünk, illetve összehangoljuk a tevékenységeiket.

Itt az ARK-t közvetlenül a munkára alkalmazva láthatjuk.

Ez úgy hangzik, mint valami varázslat. Az is. Szcientológia.

A Jövő Szállítási Eszköze

Miért kell ez a pénz?

Gyors pénz (először én sem hittem el!)

Mi kell egy sikeres vállalkozáshoz? Egy jó ötlet, lelkesedés és egy nagy adag kitartás. Az ötletet mi hozzuk, a többi rajtad múlik.

Íme, a legvonzóbb iparág!

A legújabb Technológiával és a leggyorsabban fejlődő Környezetbarát módszert ismerheted meg! Ennek lehetsz részese.

Egy olyan üzlet, mely mellett ne menj el! Ha csak felhasználó vagy, már akkor megéri, mert szinte mindenki érintett a témában. Itt tudsz tájékozódni:

[Kattints Ide](#)

Regisztrálj ingyen és légy sikeres, de előtte ismerj meg egy rövid történetet és dönts:

[Lépj tovább](#)





„Ha valóban kommunikálunk - és jól kommunikálunk -
ezekhez az emberekhez... akkor rendkívüli mértékben
visszanyerjük azt a képességet, hogy a közvetlen
környezetünkben lévő emberekkel kapcsolatot
létesítünk, illetve összehangoljuk
a tevékenységeinket.”

Szerkesztette:

Dobronics Tibor

Internetes Tanácsadó és Manager

(dobronicstibi@gmail.com)

Skype: dobronicstibor