

PA VEL CORUT

*Motto: Națiunea română are nevoie de un milion de creatori morali pentru a deveni cea mai civilizată și cea mai prosperă națiune din Lume.*

**CĂTRE CULMILE  
SUCCESELOR  
(Formula fericirii)**

Editura Căruț  
Pavel București, 2006

Atenționare

***Aceasta nu este o carte de literatură beletristică, ci un manual de popularizare a științei succesului în viață. Rog cititorii să-l trateze cu deplină seriozitate și încredere***

Pavel Coruț

***Această carte costă cât o sticlă de votcă. Alcoolul vă bine dispune pentru câteva ore, apoi ...***

***Cumpărați acest volum, pentru a deveni sănătoși, proșperi, binedispuși și fericiți întreaga viață!***

Ilustrație copertă: *Mavrela-Elena Coruț*

**Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**

**CORUȚ, PAVEL**

**Către culmile succeselor / Pavel Coruț. -**

București: Editura Coruț Pavel 2006

ISBN 973-9225-75-6

821.135.1-31

M<1Mlta\*ăaiaj,a.31.  
"ct.5.Bra.~l.RC~\*iNa

**fedprint**

tipografie

ie.Uli.H)5;)11.47.76 kd@proinxro

## De ce am scris această carte?

În urmă cu circa 14 ani, pe data de 23 aprilie 1992, am lansat prima carte din viața mea. *Cheile succesului*. De atunci și până acum, am scris, editat, tipărit și vândut 102 titluri cu tematică diversă, enumerate la finele acestei cărți. Am depășit deja cinci milioane de volume vândute, fapt care, într-o națiune mijlocie și cu o stare materială modestă, reprezintă un mare succes. O parte din aceste milioane de cărți s-au vândut și se vând în SUA, Canada, Spania, Italia, Franța și în alte țări.

Succesele din viața mea de scriitor demonstrează, fără putință de tăgadă, că există o artă a succesului, artă aplicabilă la orice domeniu de activitate. Eu mi-am modelat personalitatea funcție de informațiile și regulile din această artă, obținând ceea ce își dorește majoritatea oamenilor: deplină sănătate, glorie și prosperitate. Grație cunoștințelor de arta succesului, am înfrânt și am depășit mari necazuri personale și familiale, precum și multe obstacole puse în calea mea de răuvoitori. Dacă n-aș fi învățat informațiile și regulile din știința succesului, aș fi rămas un modest ziarist, limitat în gândire, prost plătit și veșnic amărât.

*Ați înțeles că v-am oferit exemplul meu pentru a vă îndemna să studiați cu maxim de atenție arta succesului?*

Dacă primele exemple nu v-au convins, vă voi oferi și altele, din viața mea și a altor persoane care au reușit în viață datorită însușirii artei succesului. În 1986, când aveam numai 37 de ani, un medic în care aveam deplină încredere mi-a prezis că voi mai trăi circa șase luni, deoarece sufeream de o boală la care nu se găsea leac. În fața acestui anunț brutal, sămânța omului puternic, ascunsă în străfundurile creierului meu, s-a revoltat. Nu mă temeam de moarte, dar mi se părea nedrept să mor la acea vârstă și înainte de a-mi fi îndeplinit obligațiile față de fiica mea. Ca atare, mi-am însușit regulile de arta succesului, am aplicat cu stăruință autosugestii și sugestii pozitive, am mobilizat întregul meu organism în lupta pentru viață. De atunci, au trecut douăzeci de ani și eu sunt cât se poate de sănătos. Cei care m-ați văzut, personal sau la televizor, ați observat că nu-mi arat vârsta pe care o am (57 de ani), ci par mai tânăr. Secretul? *Autosugestiile pozitive întârzie procesul de îmbătrânire. Organismul nostru dispune de mecanisme psihice pentru a se autovindeca și a-și prelungi viața activă, însă prea puțini oameni le folosesc.*

*Un exemplu de succes din viața economică.* În anul 1994, inginerul C. Ș. dintr-un oraș moldovean, era șomer. A citit, întâmplător, cartea mea *Arta succesului la români*, a extras din ea tot ce-l interesa și s-a apucat de aplicat regulile de arta succesului. A reușit să-și încropească un mic atelier, cu mașini adunate de la fier vechi. A muncit mult, a transformat atelierul într-o fabrică de pompe și alte utilaje. A investit banii obținuți într-o fabrică de biscuiți, care s-a dezvoltat rapid. Actual, este unul din miliardarii României.

Doriți și alte exemple? Vă pot da cu miile deoarece, de când scriu manuale de arta succesului, am primit câțiva

saci de scrisori și am discutat, față în față, cu mii de persoane de ambele sexe, de vârste diferite, din diverse categorii sociale. *Iată un exemplu de impuls inițial în direcția bună.* B. M. era medic generalist și trecea prin niște necazuri groaznice. Simțea că și-a pierdut încrederea în el și-n oameni, că se prăbușea fără scăpare, că sinuciderea îi bătea la ușă. A citit într-o doară cartea mea *Ghidul vieții sănătoase* și a simțit un imbold interior de a se apuca de autosugestie pozitivă. *Dacă omul acesta, autorul, condamnat la moarte, a reușit s-o învingă, eu de ce n-aș reuși?* s-a întrebat el. Și-a mobilizat toate forțele psihice, a depășit necazurile și a luat viața de la capăt. Astăzi, privește cu înțelepciune și nepăsare la criza sufletească gravă prin care a trecut.

Un exemplu feminin, care m-a determinat să scriu două volume de arta succesului feminin (*Leacuri de suflet pentru fete și femei* și *Farmec feminin*), precum și un roman de dragoste, *Flacăra iubirii*. La vârsta de 25 de ani, E.N., asistentă medicală, simțea că trăia pe alături de viață. Crescuse într-o familie cu părinți severi și incultți, care îi frânaseră dezvoltarea unor însușiri pozitive de personalitate, cum ar fi independența și curajul de gândire și acțiune, părerea bună despre propria persoană, afectivitate normală, siguranță de sine etc. Și-a căutat scăparea într-o căsătorie care părea clădită pe dragoste, însă a nimerit un bărbat stricat sufletește, cu care a făcut un copil. Își țâra zilele fără nici o speranță. O carte de-a mea, *Curs practic de arta succesului*, a forțat-o să-și pună întrebări și să găsească răspunsuri în viață. Și-a mobilizat toată energia de care era în stare, a început o afacere pe cont propriu și a urmat cur-

șurile unei facultăți economice. În prezent, este o femeie fericită și prosperă, lângă un bărbat cu care se potrivește din toate punctele de vedere.

*Un exemplu care demonstrează că arta succesului poate fi însușită și aplicată la orice vârstă.* Doamna V.G.H. se apropia de 50 de ani și simțea că n-avea nici un rost în viață. Până în facultate, pictase excelent, însă căsătoria cu un bărbat nepotrivit i-a frânt aripile. După decesul soțului și pierderea unui fiu emigrat fără voia ei, simțea că se prăbușea. A citit întâmplător o carte de-a mea, din seria *Octogonul* și, inspirată de conținut, a pictat un mic tablou. Mi l-a trimis, împreună cu o scrisoare în care își povestea stările neplăcute (urma un tratament medical pentru depresie). I-am răspuns cu o scrisoare plină de sugestii pozitive și am încurajat-o să picteze în continuare, deoarece poseda un talent de excepție. *Forțele creatoare din ea s-au declanșat. A pictat zi și noapte, fără a mai lua medicamente.* A devenit una din cele mai bune pictorițe din România, cunoscută și în țările europene. În prezent, pictează cu același elan iar picturile dânzei se vând deja la sume ridicate, pe care nici eu nu mi le permit oricând. Sunt mulțumit că am ajutat-o în momentul cel mai greu al vieții sale.

În tine, un exemplu care demonstrează că handicapurile fizice sau psihice nu exclud oamenii de la succes și fericire. D. G. s-a născut cu un handicap (un picior mai scurt) și, până la vârsta tinereții, a adunat în suflet multă amărăciune, disperare, lipsă de încredere în el și-n oameni. Porecla din timpul copilăriei, Șontorogul, disprețul fraților proprii și a copiilor de vârsta lui precum și răceala părinților față de el erau dezastruase. Și era numai începutul cal-

varului. A ajuns la adolescență, perioadă foarte sensibilă din viața fiecărui om. Tânjea după simpatie, afecțiune, amicitie și dragoste. Handicapul îl excludea aproape automat de la împlinirea viselor sale. Nu putea participa la petrecerile adolescenților de aceeași vârstă, nu se putea apropia de o fată, nu știa ce va face în viață. A dat peste cărțile mele de arta succesului și le-a sorbit cu nesaț. S-a apucat de o meserie bănoasă, a învățat-o bine, încât a ajuns meșter solicitat de toată lumea. A căpătat încredere în el însuși, a început să meargă mai drept și a avut curajul să participe la petreceri. Când și-a găsit și perechea potrivită, a atins culmea fericirii. Și-au cumpărat o casă și au început viața în doi. Abia atunci, mi-a telefonat și mi-a spus: *Domnule Coruș, m-ați făcut om la casa mea.* Câți oameni din România ajung la deplina mulțumire de viață?

Exemplele ar putea continua, pe sute de pagini. *Meritul succeselor nu este al meu, ci al celor care le-au obținut. Eu am dat numai impulsul inițial către gândire, învățare, autoperfeccionare și creație.* Voi mai folosi și alte exemple, pentru a ilustra diverse reguli și situații expuse în prezentul volum.

Și acum, vă răspund la întrebarea din titlu: De ce am scris această carte? Scurt, clar și autocritic: *Nu sunt mulțumit pe deplin de efectele celor 12 volume de arta succesului scrise până în prezent.* Deși, din această serie, s-au vândut mai mult de o jumătate de milion de cărți, numărul persoanelor care au ajuns la ele este mic, în comparație cu mulțimea celor care au nevoie de arta succesului. A doua parte a răspunsului este critică: piața românească de carte a fost invadată de cărți cu această tematică (arta succesu-

lui) din import, care nu se prea potrivesc cu psihologia românilor. Asta ca să nu mai spun că multe volume din această categorie fac propagandă mistică mascată, în loc să predea reguli și informații sigure din arta succesului.

*Datorită acestor două motive, mi-am propus să scriu un manual mai simplu de arta succesului, astfel încât să fie accesibil persoanelor care nu cunosc psihologie și nici nu au timp (sau chef) s-o studieze. Un manual cu informații și reguli clare, presărat cu multe exemple folositoare în viață. Un manual din care să rețineți cel puțin câteva reguli aplicabile în domeniul dumneavoastră de activitate, oricare ar fi acela. Un manual care să pătrundă până în ultimul sat, până în școli și facultăți, până la patronii micilor firme, până la pensionarii care mai pot fi activi, dar nu știu cum.*

*De la bun început, vă sugerez să folosiți markere sau creioane colorate, pentru a sublinia pasajele, regulile și informațiile din carte care vă interesează în mod deosebit. Astfel, când veți dori, le veți găsi cu ușurință. Cititorii care vor să obțină maxim de efect prin folosirea autosugestiei și sugestiei trebuie să folosească un caiet, în care să-și noteze regulile și formulele proprii. Desigur, principalele formule de autosugestie pot fi notate și pe agenda zilnică de lucru, încât să fie la îndemână, în orice moment. În același scop, pentru păstrarea la îndemână a principalelor formule de autosugestie, se poate folosi un carnet sau agendă de buzunar, de mărimea unui portmoneu. După obținerea primelor rezultate pozitive în viață, pe bază de sugestie-autosugestie, fiecare persoană își dezvoltă stilul propriu, fapt pentru care nu vă dădăcesc inutil. Eu trebuie să vă dau primul impuls în direcția succeselor. După ce veți căpăta aripi.*

*veți zbura singuri, către cele mai înalte culmi, pe care, în prezent, nici nu le visați. Credeți că eu am visat să devin cel mai prolific scriitorii din România? Nu, amicii mei cititori! Visele mele au fost mult mai modeste: un modest ofițer de marină, un modest ziarist de investigații. Succesul m-a cuprins și m-a purtat pe aripile sale, fără să-mi dau seama când și cum s-a întâmplat această „minune”.*

*Deci, dragi prieteni cititori, vă rog să luați un marker sau un creion colorat, să putem începe călătoria prin imperiul succeselor! Folosesc pluralul succese, deoarece nici un om nu se mulțumește cu un singur succes, într-un singur domeniu de activitate. Cam toți visăm succese în dragoste, în profesia aleasă, în domeniul economic sau politic, în arte ori sport etc. Nu mă interesează persoanele care doresc să obțină succese în domeniul religios ori prin folosirea unor metode „magice”, deoarece eu scriu știință exactă, nu mitologie sau literatură, în acest volum. Pentru beletristică, folosesc romanele din seriile *Octogonul în acțiune. Romanul de dragoste și Poezii*. În această carte, vom discuta numai despre reguli și informații sigure, care vă vor ajuta să urcați către culmile succeselor. *Garantez că fiecare persoană care își însușește conținutul cărții va obține succese într-unui sau mai multe domenii, funcție de pregătirea și mobilizarea sa, precum și funcție de conjunctura politico-economică și socială din țară.* Nu există om inapt de succes, într-un domeniu sau altul. Secretul succeselor? Să găsim exact domeniul în care putem obține maxim de succese, cu minim de efort, cu plăcere și pasiune.*

Înainte și în sus, către culmile succeselor, dragi cititori!

## Comutatorul psihic din creierul nostru

*Dragi prieteni cititori, în următoarele capitole vă voi dezvălui cea mai puternică „vrăjitorie” din arta succesului - sugestia și autosugestia. Ele sunt principalele instrumente cu care un creier este programat către succes ori, dimpotrivă, către eșec. Sunteți de acord cu mine că sediul principalelor noastre activități (gândire, imaginație, afectivitate, vorbire, acțiune) se află în creier? Cu ce gândiți cam ce succese vreți și cum le veți dobândi? Cu creierul! Cu ce imaginați cum vor arăta acele succese? Cu creierul! Cu ce produceți sentimente pozitive (speranță, încredere, curaj etc.) sau, dimpotrivă, negative (ură, teamă etc.)? Cu creierul și nu cu inima, cum se credea în vechime. Cu ce vă modelau vorbirea? Cu creierul! Cu ce vă mobilizați la orice fel de acțiune (studiu, muncă, distracție)? Cu creierul. Cu ce va frânați impulsuri negative, cum ar fi explozii de violență, nervozitate, delăsare etc? Cu creierul!*

*Concluzia ? Creierul conduce întregul organism. În interiorul său se află un fel de comutator psihic, cu cel puțin trei poziții: succes, neutru și eșec. Pe ce poziție vreți să-1 fixăm? Desigur, majoritatea vreți să funcționeze mereu pe poziția succes și dorința dumneavoastră e normală. Anormal este să ne complăcem cu creierul programat în poziția eșec. Din păcate, cam mulți oameni trăiesc astfel.*

trecând dintr-un eșec în altul și plângându-se de nedreptatea sortii. Bietii de ei nu știu că majoritatea relelor de care suferă sunt produse de o programare mentală negativă. *Noi vom învăța să ne programăm creierul către direcția pozitivă, către succese.*

Vă propun să analizăm câteva exemple, pentru a înțelege cum funcționează mecanismele psihice din creierul nostru. În copilărie, vă jucați mergând pe șinele de tren, o anumită distanță. Inițial, făceați numai câțiva pași tremurânzi și cădeați. În sinea dumneavoastră, credeți că nu puteți face mai mulți, vă concentrați în mod conștient să vă depășiți limita și cădeați. După mai multe exersări, ați ajuns să mergeți zeci de metri, fără a șovăi. Ce s-a întâmplat cu dumneavoastră? Ați devenit alt om? Nu! *În creierul dumneavoastră s-a format un reflex condiționat, compus din mai mulți centri nervoși care coordonau gândirea, imaginația, sentimentele și grupele de mușchi care participau la mersul pe șină. Toate colaborau în perfectă ordine, astfel că mergeați destinși. Ochii apreciau exact poziția șinei și-o transmiteau creierului. Câțiva centri nervoși din creier, învățați deja din experiențele anterioare, vă spuneau că puteți pași fără grijă, cu încredere în succes, vă anihilau frica de eșec și vă dădeau încredere în forțele proprii. Alți centri nervoși, ai echilibrului și ai mersului, dădeau comenzi mușchilor, să nu se crispeze prea tare, ci să acționeze degajat. Toate aceste reflexe condiționate, formate în timp, prin exersare, formau un tot unitar, denumit stereotip dinamic. Chiar și acum, maturi fiind, puteți pași pe o șină, cam în același stil, fără frică de a cădea. De ce? Deoarece în creierul dumneavoastră s-a format un complex de*

reflexe condiționate care nu dispere mult timp (un stereotip dinamic).

Un alt exemplu care vă va convinge că succesul pleacă din creierul nostru și este numai influențat de factori exteriori. Puteți merge deja pe șina ridicată de 20-25 de centimetri, cum sunt șinele de tren. Cineva vă propune să pășiți pe o șină de aceleași dimensiuni ridicată la un metru. Care este reacția dumneavoastră imediat? Ochii transmit creierului imaginea șinei ridicate la un metru. Nici un centru nervos din creier nu confirmă faptul că ați mai pășit pe așa ceva. Imaginația intră în funcțiune și oscilează, funcție de cum a fost învățată să acționeze. Imaginația persoanelor educate pozitiv, în stilul forui *se poate*, spune creierului: *Dacă alte persoane pot, pot și eu!* Prin aceasta, ea comandă centrilor nervoși din creier să se mobilizeze pentru încercare. Imaginația persoanelor educate în spiritul eșecului, de tipul *eu nu pot*, exagerează înălțimea de la care ați putea cădea, induce sentimentul de frică de eșec, anunță anumiți centri nervoși din creier că e pericol de cădere. Ca atare, persoana educată pozitiv va păși pe șină, convinsă că va reuși, în timp ce persoana educată în spiritul eșecului va renunța la activitate sau, dacă se va mobiliza, va cădea aproape sigur. E vorba de succes sau eșec într-o operațiune simplă, mersul pe o șină. Artiști de circ, care dansează pe sârmă, se antrenează pornind de jos în sus, de la câțiva centimetri înălțime și ajung la zeci de metri. În creierele lor, se dezvoltă complexul de reflexe condiționate specific mersului pe sârmă, astfel că nu au emoții și nu greșesc aproape niciodată.

*Să mai luăm un exemplu, mersul pe bicicletă!* Nici un om nu se naște cu un reflex natural de a merge pe bici-

cletă. Toți învață acest sport, mai rapid sau mai încet. Vă amintiți cum ați învățat dumneavoastră? Ați învățat prin încercări repetate, cu mai multe căzături (eșecuri), până ce ați reușit să pedalați fericiți și siguri, semn că ați atins succesul. Acest exemplu din sport poate fi extins la orice activitate intelectuală sau fizică, pe care vreți s-o însușiți și s-o practicați cu succes. De exemplu, vă vine ideea că ați putea deschide un mic magazin comercial. Gândirea și imaginația persoanelor educate în spiritul eșecului vor funcționa negativ și prăpăstios, cam în stilul: *N-am mai făcut niciodată așa ceva. Cât de complicat este! Precis că n-o să reușesc. Ce mă fac dacă încerc și pierd banii investiți? Voi suporta pierderea materială și vor râde oamenii de mine etc.* Cum gândește un om educat în spiritul succesului, așa cum veți deveni dumneavoastră, după absolvirea acestui curs? *Dacă alte persoane, chiar mai slab pregătite ca mine, au obținut succes în această direcție, eu de ce n-aș reuși? Mai mult ca sigur, voi reuși! Ia săpun eu mâna pe hârtie și pix, să calculez cum să fac treaba, încât să obțin succes!*

Vedeți cât de importantă este poziția comutatorului din creier? Dacă e pusă în poziția *succes*, obținem succesul aproape întotdeauna. Dacă e fixată pe *eșec*, ne târâm zilele și nu înțelegem de ce nu reușim în majoritatea acțiunilor noastre. *Noi vom învăța să rămânem mereu comutați pe poziția succes, în toate activitățile vitale, începând de la învățătură și până la dragoste.* Ei! vă revoltați dumneavoastră, cum să programezi iubirea? Foarte simplu, amicii mei cititori. În adolescență, când sentimentul dragostei începe să înmugurească, majoritatea persoanelor sunt ti-

mide, au creierele comutate pe eșec și teamă de eșec. Din această cauză, deseori, adolescenții și adolescentele care se simpatizează și ar putea deveni iubiți trec unii pe lângă alții. Numai cei puternici psihic au curajul să întindă mâna și să spună: Vino, iubire!

Încă nu v-am convins că succesul și eșecul depind de un soi de comutator psihic din creierul nostru? Încă mai credeți că ele (succesul și eșecul) depind de destin, zodie, intervenții supranaturale sau ale altor persoane? Să luăm un exemplu din viață și să-l analizăm! În fața dumneavoastră, vine un halterofil plin de mușchi și ridică, fără efort, o greutate de o sută de kilograme. O ridică ușor, deoarece s-a antrenat treptat, cu greutatea din ce în ce mai mari, până ce a ajuns la această performanță. După ce pune haltera jos, în fața sa vine un hipnotizator, care îi șoptește câteva cuvinte, cu voce joasă și monotonă. Halterofilul îl ascultă, apoi se apleacă să ridice haltera, pentru o nouă demonstrație. N-o mai poate ridica, deși face eforturi deosebite, înlocuim haltera cu una mult mai mică, să spunem, de zece kilograme. Tot n-o poate ridica. Din ce cauză nu mai poate repeta performanțele sale obișnuite? Doar posedă aceiași mușchi și aceleași reflexe condiționate de ridicare, formate în creier. Simplu, amicii mei! Hipnotizatorul a pătruns în creierul său, cu o formulă „vrăjită” și i-a mutat comutatorul pe poziția eșec. În concret, i-a sugerat că nu mai poate ridica nici măcar o halteră de zece kilograme. Sugestia hipnotizatorului a blocat complexul de reflexe condiționate de ridicare, din creierul halterofilului. De îndată ce hipnotizatorul îl deblochează, cu o altă formulă, el poate ridica din nou o sută de kilograme.

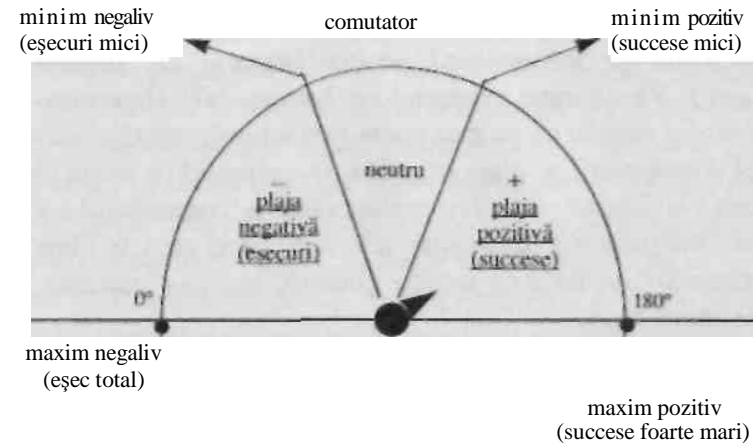
V-am dat un exemplu extrem, întâlnit mai rar în viață, mai ales în spectacolele de circ. *Vă propun să analizăm și un exemplu din viața obișnuită, pe care îl puteți trăi fiecare, datorită unor farse ori a unui ghinion.* Dis de dimineață, vă treziți bine dispus, cu mare poftă de viață și cu inima cântând de plăcerile pe care anticipați că le veți trăi în timpul zilei. Sunteți calm, bine dispus, sigur pe dumneavoastră și optimist. Nu vă doare nimic, vă simțiți excelent, în deplinătatea forțelor vitale. Deci, sunteți programat perfect pentru o zi plină de succese. În timp ce vă deplasați către serviciu, întâlniți o persoană în care aveți deplină încredere. După salutul de rigoare, aceasta, înșelată de o aparență sau dornică să vă facă o farsă, vă întreabă: *Te simți rău? Arăți cam palid și ai cearcăne la ochi.* Dumneavoastră îi răspundeți de pe poziția pe care ați simțit-o dimineață: *Mă simt excelent, nu sufăr de nimic.* După ce vă despărțiți, constatați că o ușoară neliniște s-a strecurat în sufletul dumneavoastră, dacă nu sunteți educat să respingeți sugestiile negative. Când ajungeți la serviciu, un coleg simpatizat (deci, de încredere), face aceeași remarcă: *Ești cam palid. Ți-e rău?* Sentimentul de angoasă din sufletul dumneavoastră se accentuează, mai ales dacă sunteți foarte sugestionabil. Chiar începeți să simțiți disconfort psihic și o mică stare de rău. Dați o fugă la baie și vă priviți în oglindă. Ce vedeți? Aproape sigur, dacă n-ați fost informat despre „comutatorul din creier”, vedeți că sunteți palid, cum vi s-a spus. Începeți să tremurați, vă faceți gânduri negre, vi se pare că vă doare ba una, ba alta. Toată programarea mentală pozitivă cu care v-ați trezit dimineață s-a împrăștiat. De ce? Deoarece două persoane în care aveți încredere (deci, vă pot sugestiona) au influențat co-



mutatorul din creier și l-au mișcat către poziția eșec, boală, suferință. Nu l-au rotit complet, cu 180 de grade, dar l-au mișcat destul să vă simțiți rău.

Dragi cititori, probabil, fiecare dintre dumneavoastră a trăit cel puțin o experiență de acest fel, în care starea de psihic a oscilat funcție de sugestiile care au mutat comutatorul din creier. Desigur, ați trăit și reversul acestora, datorită mutării comutatorului de la negativ către pozitiv. Iată un exemplu tipic, foarte folositor pentru viața și activitatea dumneavoastră. Simțiți o ușoară indispoziție psihică sau fizică și credeți că e vorba de o hoală, poate chiar gravă. Deja, comutatorul din creier se îndreaptă către sectorul negativ. Vă decideți să mergeți la un medic bun, în care aveți deplină încredere. Va faceți analizele prescrise și va\* prezentați în fața doctorului. Acesta studiază liniștit rezultatele analizelor și șoptește *bun. bun, foarte bun, excelent!* După aceasta, vă anunță, pe un ton blând și sigur: *Sunteți perfect sănătos.* încă din clipa în care medicul rostea cuvintele bun, foarte bun etc, comutatorul din creierul dumneavoastră oscila de la negativ către neutru și pozitiv, în momentul în care v-a spus că sunteți perfect sănătos, indicatorul s-a stabilizat în poziția pozitiv (succes) și s-a fixat acolo. Muntele de griji a căzut din cârca dumneavoastră, astfel că ieșiți din spital cu sufletul cântând de bucurie că sunteți perfect sănătos. Chiar dacă vremea de afară e urâtă, vi se pare frumoasă, pentru că ați scăpat de apăsarea psihică, de frica de boală.

Putem imagina evoluția stării noastre de spirit de la maxim pozitiv (maxim de succese) către maxim negativ (eșec total), ca un semicerc (vezi figura!)



Putem face acest lucru, deoarece succesele sunt însoțite întotdeauna de stări psihice pozitive, ca de pildă: bucurie, fericire, speranță, credință în viață bună, încredere în forțele proprii etc. N-am întâlnit încă nici un om care, în fața succeselor, să sufere stări psihice negative, să nu se bucure de ele, să nu le savureze. Dimpotrivă, eșecurile sunt însoțite întotdeauna de stări de spirit negative: tristețe, spaimă, pesimism, disperare etc. Ați întâlnit dumneavoastră un singur om care să se bucure când a avut un eșec? Desigur, nu!

*în concluzie Ia acest capitol, eșecurile și succesele din viața noastră depind de un fel de comutator psihic, care oscilează funcție de mai mulți factori pe care îi vom învăța în această carte. Dacă am fi roboți, treaba ar fi foarte simplă: am fixa comutatorul pe plaja (sectorul) din dreapta figurii și am obține numai succese. Noi, însă, suntem cele mai complexe ființe de pe această planetă, adică oameni. Comutatoarele noastre sunt formate din multe mecanisme psihice, acționate de o multitudine de factori din care exemplific doar câțiva:*

1. *Sugestiile pozitive sau negative făcute de alte persoane ne influențează pozitiv (succes) sau negativ (eșec).* Vă amintiți exemplul cu halterofilul? Hipnotizatorul i-a sugerat că nu mai poate ridica nimic, mutând astfel comutatorul pe plaja negativă. În exemplul cu medicul care v-a anunțat că sunteți perfect sănătos, comutatorul s-a rotit din plaja negativă (grijă, teamă de boală etc), în plaja pozitivă (credința că sunteți sănătoși, bucuria, ușurarea, siguranța etc.).

2. *Autosugestiile pozitive și negative, generate de propriul creier, în mod inconștient și involuntar sau, dimpotrivă, în mod conștient și voluntar, influențează decisiv succesele ori eșecurile noastre.* De exemplu, sunteți o persoană sensibilă și asistați la un groaznic accident, cu mulți morți și răniți. Care este reacția dumneavoastră autosugestivă? În mod inconștient și involuntar, vă autosugestionați negativ, fapt pentru care, cel puțin în ziua respectivă, nu mai gândiți și nu mai acționați la întreaga dumneavoastră capacitate. Ca urmare, acul indicator al comutatorului psihic va oscila între neutru și negativ, rezultatele muncii dumneavoastră vor fi slabe sau veți suferi eșecuri. Dimpotrivă, dacă asistați la un eveniment fericit, care vă bine dispune teribil, comutatorul se va mișca, inconștient și involuntar, către plaja pozitivă, producându-vă o stare psihică propice obținerii de succese. Stările de spirit din care se nasc succesele sau eșecurile pot fi produse și în mod conștient-voluntar. *Noi vom învăța să ne producem în mod conștient și voluntar numai stări de spirit favorabile obținerii succeselor.*

3. *Unele evenimente exterioare produc stări de spirit propice succeselor sau, dimpotrivă, eșecurilor.* De exemplu.

la primirea unei vești bune (succes la un examen, un câștig material neașteptat, o laudă sau altă recompensă morală etc), creierul nostru se luminează, prinde aripi, dezvoltă imaginația creatoare și încrederea în succese. Dimpotrivă, o veste neplăcută sau chiar groaznică ne blochează creierul cu emoții negative, îndreptând comutatorul psihic către plaja eșecurilor. *Noi vom învăța să stăpânim în mod voluntar comutatorul psihic, interzicându-i să se miște către plaja eșecurilor chiar și în fața celor mai groaznice știri.* Din această poziție, de stăpâni pe comutatorul psihic, vom gândi calmi și cu înțelepciune, vom analiza situația neplăcută și vom găsi mijloace de a o îndepărta din viața noastră.

4. Particularitățile psihice personale ne predispun la succese ori eșecuri. Noi vom învăța să ne modelăm psihicul pentru a obține cât mai multe succese.

Deocamdată, nu cunoașteți metodele complexe pentru a stabiliza comutatorul psihic pe plaja pozitivă. Le veți cunoaște și însuși pe parcursul acestui curs de arta succesului. Până atunci, vă sugerez să faceți următoarele:

1. Memorați schema (figura) de oscilație a comutatorului psihic între negativ (eșecuri) și pozitiv (succese)!

2. *Ori de câte ori constatați că starea dumneavoastră de spirit se îndreaptă către negativ, forțați-o să se păstreze pe plaja pozitivă, cu judecăți conștiente, ca în exemplele următoare!*

a. *Dacă simțiți că vă cuprinde îngrijorarea dintr-o anumită cauză, alungați-o din sufletul dumneavoastră!* Spuneți-vă că îngrijorarea nu are temeii, deoarece problema care vă îngrijorează se va rezolva în favoarea dumneavoastră! Amintiți-vă că, în stare de îngrijorare, nu judecați

calm și, deci, nu găsiți cele mai potrivite metode de a-i combate cauzele! Amintiți-vă de alte persoane, adevărate sau eroi din cărți și filme, care au trecut, prin situații similare și nu s-au lăsa doborâți de îngrijorare, ci au căutat și au găsit leacuri împotriva ei (soluții de rezolvare)! Dacă nu combateți îngrijorarea, ea poate evolua către teamă și disperare, sentimente foarte negative, care vă reduc forțele psihice, vă scad capacitatea de a gândi, a imagina și a acționa creator, pozitiv, către direcția succeselor.

b. *Dacă simțiți un impuls către delăsare și lene, spuneți-vă cât mai hotărât cu puțință: Acul indicator trebuie să se miște către dreapta, către plaja pozitivă, plină de succese și bucurii! Nu-mi place să lenevesc. îmi place să învâf, să cunosc, să muncesc, să creez, să acționez. Deci, la muncă, băiete!*

c. *Dacă vă încercă alte impulsuri negative, ca de pildă, de a săvârși fapte imorale sau ilegale (beții, furturi, violențe etc), amintiți-vă schema cu acul indicator! Nu e bine ce fac! va spune conștiința dumneavoastră. Ia să rotim noi comutatorul psihic către dreapta, către plaja pozitivă! Ia să nu fac cutare lucru negativ! Am învins impulsul negativ din mine, acul indicator e pe plaja pozitivă, fapt pentru care voi obține succese în viață.*

Știu ce gândiți, dragii mei prieteni cititori. Unele succese aparente se obțin prin fapte imorale sau ilegale, ca de exemplu furt, dare și luare de mită, înșelăciune, trafic de influență etc. *Acestea nu sunt însă succese adevărate, ci aparente, deoarece, mai devreme sau mai târziu, intervin Legea și morala, pedepsindu-îe.* Asta, pe lângă suferințele de conștiință ale oamenilor normali, care știu că au obținut

un succes pe căi ilegale sau imorale. De ce să nu aveți dumneavoastră conștiința împăcată? De ce să nu dormiți liniștiți, cu cugetul curat? Sunteți gata să replicați că marii hoți din perioada de tranziție a României se lăfăie în averi și nu-i frământă nici un fel de probleme de conștiință? Eu vă asigur că starea lor psihică, oricât de bogați ar fi, nu este tocmai bună, nici sănătoasă. Se tem că vor fi descoperiți, se frământă să se ascundă, își îneacă stările psihice proaste în alcool, droguri ori promiscuitate sexuală etc. Vă rog să analizați cazurile de mafioți de tranziție cunoscute de dumneavoastră și-mi veți da dreptate!

*Ca o concluzie la acest punct (c), vă atenționez că principala cale curată și sigură de a face avere este creația materială sau intelectuală conformă cu normele de morală și drept.*

Ce trebuie să rețineți din această lecție?

1. *Succesele și eșecurile din viața noastră depind în bună măsură de un fel de comutator psihic din creierul nostru.*

2. *Putem forța acul comutatorului psihic să stea majoritatea timpului în sectorul (plaja) succeselor (pozitivă), printr-un antrenament adecvat.*

3. *Când apar necazuri independente de voința noastră, putem forța indicatorul comutatorului psihic să rămână pe plaja pozitivă sau neutră, prevenind căderea noastră în eșecuri.*

4. *Suntem obligați față de noi înșine și față de cei dragi să obținem cât mai multe succese și cât mai puține eșecuri în viață. Ratarea nu are ce căuta în viața nici unui om întreg.*

## Îngerul veghetor din psihicul nostru

*Dragi prieteni, în următoarele capitole, vom învăța să folosim sugestiile pozitive, ev scopul de a obține sănătate deplină și cât mai multe succese. Sugestia și forma ei extremă, hipnoza, sunt cunoscute și folosite în mod empiric, de mii de ani. Abia în ultimele două secole, oamenii de știință și-au concentrat atenția asupra lor, descoperindu-le legile după care acționează în organismele umane. Cu această ocazie, cei mai bine pregătiți psihologi au remarcat faptul că, dacă oamenii s-ar sugestiona pozitiv în mod reciproc, speranța IOT de viață ar trece de sută de ani. Cu alte cuvinte, oamenii își reduc, în mod involuntar și inconștient, durata vieții, deoarece se sugestionează reciproc în mod negativ. Nu mă credeți? De câte ori ați fost încurajați când ați propus un proiect de acțiune originală? Câte persoane, inclusiv dintre cele apropiate, v-au spus *Nu vei face nimic. Nu ești în stare de așa ceva, Nu va ieși nimic din planul tău etc.* ? Câți părinți își sugestionează negativ copiii, spunându-le că sunt neisprăviți, netrebnici, golani, proști etc? Câți soți se sugestionează reciproc, în mod negativ, prin invective și insulte? Câți vecini și colegi de munca procedează la fel? E clar că ne facem rău unul altuia? Pe timpul următoarelor lecții, veți descoperi că există cuvinte care îmbolnăvesc șiucid. Desigur, pe noi ne intere-*

*sează cuvintele „vrăjite” care însănătoșesc, prelungesc viața și dezvoltă potente creatoare în oameni:*

Pentru a înțelege în profunzime sugestia și forma ei extremă, hipnoza, trebuie să posedăm cunoștințe despre psihicul uman și despre baza acestuia, sistemul nervos, în general și creierul, în special. Eu studiez de vreo 35 de ani medicină și psihologie, din pură pasiune și fără a fi licențiat în aceste domenii. Dacă v-aș expune cunoștințele necesare înțelegerii sugestiei în mod pur științific, v-ați plictisi groaznic și ați abandona cartea. Din această cauză, voi încerca să simplific cât mai mult informațiile și regulile expuse, punând accent pe latura practică a psihologiei.

Personalitatea umană are două laturi principale: fiziologică (fizică) și psihologică (psihică). Psihicul conduce fizicul, în toate situațiile. La prima vedere, noi observăm latura fizică a persoanei: statură, culoarea pielii, părului și ochilor, forma feței etc. Formaliștii au tendința de a judeca oamenii numai după aceste trăsături de personalitate, căzând într-o mare eroare. S-ar putea ca o femeie cu un fizic deosebit de atrăgător să aibă un caracter infernal iar una ceva mai modestă la înfățișare să prezinte o mulțime de calități psihice. La fel, un bărbat arătos poate fi o brută sau o lichea, în timp ce unul mai urâtel poate poseda cele mai pozitive însușiri psihice. Ați înțeles ce am sugerat cu aceste exemple? *Nu judecați niciodată oamenii după prima impresie! Verificați-le, în timp, însușirile psihice, mai ales caracterul, să știți exact cu cine aveți de-a face!*

*Însușirile psihice ale unui om depind de creierul său. Ele nu se văd cu ochiul liber și în scurt timp. Ele pot fi citite însă de persoane avizate, în modul de comportare.*

vorbire și acțiune obișnuită și stabilă a persoanei studiate. Unele însușiri psihice sunt înăscute, ca de pildă aptitudinile, temperamentul și afectivitatea iar pe altele ni le formăm și perfecționăm în timpul vieții, ca de exemplu, caracterul și motivațiile. Însușirile psihice sunt intim legate de sistemul nervos, în general și de creier, în special. *Totalitatea caracteristicilor psihice ale unui om formează psihicul său. În partea a doua a cărții, vom învăța principalele însușiri psihice umane.* Cu aceasta, am terminat cu generalitățile. Intrăm în problema care ne interesează, sugestia cu scopuri pozitive: însănătoșire, prelungirea vieții active, remedierea unor defecte de personalitate, multiplicarea forțelor psihice și fizice etc.

## Reflexele înăscute și subconștientul

Dragi cititori, v-ați întrebat vreodată cine învață pruncii nou născuți să sugă, pentru a nu muri de foame? Întrebarea e valabilă și pentru puii altor mamifere pe care i-ați observat sugând imediat după naștere (pisici, căței, miei etc). Cunoașteți răspunsul la întrebare? Copiii se nasc cu un program genetic inconștient și involuntar, numit reflex înăscut (natural) de supt. Nu e singurul program inconștient și involuntar cu care se nasc. Ei respiră, digeră alimentele, urinează etc.

*Reflexele înăscute (inconștiente și in voluntare) nu sunt proprii numai copiilor. În timp ce dumneavoastră citiți și subliniați din carte în mod conștient, în organismul dum-*

neavoastră se petrec zeci de procese inconștiente și involuntare. Inspirați în mod automat, introducând în plămâni oxigenul necesar arderilor interne și expirați bioxidul de carbon, la fel de inconștient și involuntar. Stomacul dumneavoastră mistuie alimentele iar intestinele extrag din alimentele digerate substanțele necesare întreținerii vieții. Inima dumneavoastră pompează sângele pentru a prelua oxigen din plămâni și substanțe hrănitoare din intestine. Rinichii dumneavoastră filtrează sângele, îndepărtând substanțele nocive. Glandele cu secreție internă secreta hormonii necesari vieții și pentru reglarea unor organe angrenate în diverse activități. Câteva zeci de miliarde de celule nervoase din creier (neuroni) fac diverse legături între ele (sinapse), stocând și analizând informații din organism și din afara lui, la fel de inconștient și involuntar. Dacă ne este cald, transpirăm, fără ca noi să fi dorit și să fi comandat în mod voluntar aceasta...

Ați înțeles care este problema care ne frământă? *Cine organizează și conduce atât de perfect activitatea atâtor organe din corp, fără ca noi să intervenim în mod conștient?* Credeți că puteți interveni conștient asupra unora dintre ele? Ne putem schimba, în mod voit, ritmul respirației însă, după un timp, acesta redevine automat. Unii yoghini își pot controla în anumite limite bătăile inimii, dar numai pentru scurt timp și tară nici un folos practic. Vă puteți imagina comandând în mod conștient aceste organe? Inima să-mi bată cu atâtea bătăi pe minut! Rinichii să-mi fdtreze sângele! Stomacul să acționeze chiar acum, să-mi digere alimentele ! Nu, dragi amici, așa ceva nu se poate. Dacă am încerca să conducem în mod

conștient și voluntar aceste organe, ar ieși o harababură și ne-am îmbolnăvi grav, în scurt timp. Mai bine lăsăm calculatorul ascuns în psihicul nostru să-și facă treburile, căci le cunoaște mai bine decât noi, de zeci de milioane de ani, de când trăiesc oameni pe Terra. *Prin faptul nașterii, noi moștenim de la părinți acest regulator al funcțiilor vitale denumite subconștient.* El se află în strânse relații cu celelalte două componente ale psihicului uman, conștientul (conștiința) și hiperconștiința. Știința din timpul nostru, limitată în cunoașterea creierului și psihicului, nu cunoaște în detaliu aceste relații, ci le mai studiază. Există încă școli de psihologie care reduc psihicul uman numai la subconștient și conștiință, prin excluderea hiperconștiinței. Ele nu pot explica însă câteva fenomene care indică existența hiperconștiinței, ca de exemplu: premoniția, precogniția, retrocogniția, inspirația genială și emergentă etc.

Deci, până acum, am aflat un fapt îmbucurător: fiecare suntem deserviți, zi și noapte, de un regulator subconștient al funcțiilor noastre vitale. Chiar și când conștiința este adormită, pe timpul somnului, respirăm, inima pompează sângele, stomacul funcționează etc. *Am descoperit deja primul nostru înger veghetor, veghetorul subconștient din psihicul nostru.* El este format din centri nervoși specializați în fiecare activitate vitală inconștientă. Acești centri nervoși sunt concentrați în creier și măduva spinării.

*De-a lungul timpului, oamenii au observat că subconștientul mai posedă și alte calități care ar putea fi folosite în scopul creșterii performanțelor umane.* De exemplu, în stare de transă, un somnambul condus numai de subconștient se poate cățăra în cele mai neobișnuite

locuri, poate merge pe muchii înguste, la mare înălțime, poate face multe alte lucruri pe care nu e în stare să le facă în mod conștient. Misticii s-au grăbit să afirme că astfel de persoane sunt purtate de diavoli, însă oamenii de știință s-au străduit să găsească adevărata cauză a fenomenului. La ce concluzie au ajuns? *Savanții au tras concluzia că subconștientul este un imens depozit de forțe vitale și un bun cunoscător al organismului uman. El acționează ca un adevărat înger veghetor și regulator al vieții noastre.* Aceste forțe vitale subconștiente zac în stare latentă și intră în acțiune numai din când în când, pentru a salva organismul de boli sau de moarte. Desigur, savanții și-au pus problema cum am putea folosi în mod conștient acest imens rezervor de forță vitală, pentru a ne îmbunătăți performanțele fizice și psihice.

*Vă prezint câteva exemple de fenomene care au pus psihologii pe pista bună, ajutându-i să înțeleagă subconștientul.* Yoghinii adevărați își pot suspenda temporar conștiința, prin murmurarea ritmică și litanică a unor formule numite mantră. Când ajung în stare inconștientă, astfel de yoghini pot produce fenomene uimitoare, ca de pildă:

1. Nu simt nici un fel de durere, deoarece circuitele nervoase de transmitere a durerii către creier sunt blocate.
2. Dezvoltă o rezistență și o forță fizico-psihică ieșite din comun. Pot ridica greutatea mari, pot supraviețui îngropați în pământ etc.
3. Pot transmite, în mod telepatic, gânduri și imagini către alte persoane, provocându-le iluzii optice și acustice.
4. Pot sugesiona și hipnotiza diverse persoane, programându-le mental către anumite activități.

Bine, veți spune dumneavoastră, acestea sunt cazuri de excepție, în care oameni extraordinari, antrenați timp îndelungat, săvârșesc fapte extraordinare. Aveți dreptate, nu oricine poate deveni un yoghin veritabil. *Oamenii de știință au descoperit însă că forțele din subconștient se pot declanșa și în mod accidental, furnizând organismului suplimente de energie psiho-fizică necesare supraviețuirii sau efectuării unor acțiuni.* De exemplu, unele persoane surprinse de diferite cataclisme naturale (cutremure, inundații etc.) au supraviețuit, fără apă și mâncare, zile în șir, în timp ce altele aflate în aceeași situație au murit. Cine i-a salvat? Forțele din subconștient. Literatura de specialitate prezintă cazul unui tată care a observat cum un car încărcat cu lemne se răsturna peste copilul său. Omul respectiv a simțit un șoc, apoi o forță extraordinară l-a cuprins și l-a ajutat să ridice vehiculul. Ulterior, a încercat să repete operațiunea, în stare conștientă, dar n-a mai reușit. De ce l-a reușit? Deoarece nu cunoștea procedurile de declanșare a forțelor extraordinare din subconștient. Acestea se declanșaseră spontan, datorită șocului de spaimă.

Încă două exemple care vă vor ajuta să înțelegeți relația dintre subconștient și gesturile reflexe. Din greșeală, punem mâna pe un fier încins și ne frigem. Ce facem, în fracțiuni de secundă, fără a gândi conștient și fără a lua decizia de a acționa voit (voluntar)? Retragem rapid mâna de pe fierul fierbinte și, uneori, suflăm aer rece pe arsură, să ne treacă usturimea. Am avut noi timp să gândim conștient și să luăm decizia de acțiune voluntară? Nu, amicii mei! *Am acționat inconștient și involuntar, sub imperiul unui reflex din subconștient.* Să mai luăm un exemplu pentru a înțelege și mai bine! În fața noastră, se

produce o explozie cu flacără și zgomot mare. Ce facem, în mod inconștient și involuntar? De obicei, închidem ochii în mod reflex, pentru a-i proteja de flamă. Subconștientul e mai rapid în decizii decât conștiința, nu-i așa? În al doilea rând, subconștientul nostru știe că ochii trebuie protejați de factorii nocivi (flacăra, în exemplul dat). De unde știe? Din moștenirea genetică și din experiențe anterioare.

#### Ce trebuie să rețineți din acest subcapitol?

1. Multe procese și acțiuni din organismul nostru se produc în mod inconștient și involuntar, sub impulsul reflexelor moștenite de la păriți sau a unor experiențe anterioare înregistrate în subconștient.

2.0 parte a psihicului nostru, numită subconștient, se ocupă de supravegherea și reglarea activităților vitale fundamentale, fără ca noi să intervenim în mod conștient și voluntar în activitatea sa. Unii specialiști denumesc această parte *inconștient*, însă eu voi utiliza forma *subconștient*, pentru a nu-l confunda cu termenul *inconștient* din diverse expresii, ca de pildă: în mod inconștient, gest inconștient, acțiune inconștientă etc. în plus, termenul subconștient sugerează faptul că această parte a psihicului nostru se află în relații strânse cu conștiința, lucru cât se poate de adevărat.

3. Subconștientul cunoaște organismul nostru la perfecție, cum nu-l putem cunoaște noi sau medicii. Dacă nu l-ar cunoaște în cel mai mic detaliu, nu ar putea acționa pentru reglarea lui, așa cum am exemplificat anterior: respirația este reflexă, circulația sângelui, la fel de automată, funcționarea stomacului, idem etc.

4. Subconștientul poate declanșa energii vitale, psihice și fizice, deosebit de puternice, în mod accidental sau

în mod voit (voluntar). Aceste energii vitale extraordinare pot fi folosite la vindecarea de anumite boli, pentru remedierea unor defecte de personalitate sau în scopul îmbunătățirii performanțelor psihice (intelectuale, mai ales) și fizice.

5 Baza materială vitală a subconștientului se află în sistemul nervos, în principal, în creier și măduva spinării. Lezarea acestor organe produce dereglări ale funcțiilor subconștientului.

## Subconștientul și învățăturile din prima copilărie

Copiii nou născuți nu au habar de cele mai elementare cunoștințe și nu înțeleg limbajul persoanelor din jur. Cu toate acestea, ei trăiesc, se hrănesc, se dezvoltă. Cine îi are în grijă în perioada în care nu posedă conștiință? Ați ghicit? Subconștientul, îngerul veghetor, le reglează toate funcțiile vitale: respirația, circulația sangvină, suptul și digerarea laptelui (funcționarea tractului digestiv) etc. Deci, în faza inițială, subconștientul acționează fără a cunoaște vreun limbaj și fără a poseda informații despre lumea din jur. Pe măsură ce copilul crește și-și dezvoltă conștiința, îngerul veghetor începe să colaboreze cu ea. Dacă pruncul are neșansa să nu trăiască în societate (cazul copiilor pierduți în junglă), nu-și dezvoltă decât un rudiment de conștiință și rămâne în imperiul subconștientului. Aceasta înseamnă că el va acționa numai sub influența celor trei instincte principale, înscrise în subconștient: instinctul de

hrănire, instinctul de apărare și instinctul de reproducere. Astfel de copii pot fi studiați, pentru a cunoaște cât mai bine subconștientul încă neinfluențat de conștiință.

Majoritatea copiilor trăiesc însă în familie și societate. Ei învață de la persoanele din jur informații și reguli utile în viață, dar, din păcate și destule obiceiuri nocive. În psihologie, termenul *a învăța* nu are sensul școlar, de a însuși în mod organizat diferite informații și reguli din diverse științe. *În psihologie, orice achiziție de informații, reguli, obiceiuri și deprinderi noi înseamnă învățare.* Acest tip de învățare se poate produce prin ascultarea sfaturilor celor mai mari (învățare propriu zisă), prin imitarea unor comportamente văzute la alte persoane, prin experiențe proprii de viață și prin contagiune psihică. Să luăm câteva exemple, pentru a înțelege cum învață copilul mic, înainte de a încăpea pe mâinile educatorilor!

### 1. Învățarea prin imitare

- Un copil observă că unul din părinți sau din frații mai mari aprinde focul, cu ajutorul chibriturilor ori brichetei. Curiozitatea îl îndeamnă să imite gestul. Dacă îl imită în condiții de siguranță, a învățat să aprindă focul prin imitație. Dacă ajunge să se frigă, tot învață ceva, din propria experiență neplăcută. Învățarea prin imitare poate fi pozitivă sau negativă.

#### a. *Câteva exemple pozitive de învățare prin imitare:*

- Copiii învață să vorbească limpede, corect, calm, fără țipete.
- Copiii învață să se spele și să umble curați.
- Copiii învață să se comporte respectuos și afectiv cu părinții, frații, rudele, amicii.
- Copiii învață să muncească în gospodărie.



b. *Câteva exemple negative de învățare prin imitare:*

- Copiii își însușesc un limbaj urât și un stil violent de a se exprima (urlete, țipete, injurii etc).
- Copiii învață să lenevească, să fure, să mintă ori să consume alcool, prin imitarea adulților care îi impresionează (mai ales, a părinților).
- Copiii învață să se teamă, prin imitarea persoanelor între care trăiesc și se dezvoltă.

Toate aceste comportamente copiate, devenite învățăminte, pătrund în subconștientul copilului, întărind caracterul pozitiv sau negativ al acestuia.

## 2. Învățarea din experiențe proprii de viață

• *Câteva exemple de învățare din experiențele de viață proprii, pozitive sau negative:*

a. Copilul curios răsuște mânerul robinetului și constată că apa începe să curgă. îl răsuște în sens invers și descoperă că apa se oprește. Se joacă un timp cu robinetul și înțelege, intuitiv, sistemul de funcționare. A descoperit și a învățat un lucru nou.

b. Un copil observă că firele de curent electric de la o priză demontată atârnă. Pune mâna pe fază, este curentat și învață, din experiență proprie negativă, să se ferească de curentul electric.

c. De regulă, copiii sunt curioși și prietenoși. Un astfel de copil întâlnește un câine și încearcă să se joace cu el. Dacă dulăul îl mușcă, pruncul va începe să se teamă de toți câinii și aceasta înseamnă o învățare negativă, dintr-o experiență negativă (frica este un sentiment negativ).

d. Un copil cade în apă. Dacă se sperie și riscă să se înece, învață o frică de apă (acvafobie) dăunătoare. Dacă

descoperă că poate pluti, în timp ce dă din mâini și din picioare, învață să înoate, din proprie experiență pozitivă.

*În copilărie, trăim mii de experiențe de viață pozitive sau negative, din care învățăm diverse informații și reguli care pătrund în creier, către subconștient.* De exemplu, descoperim că zahărul e dulce, sarea sărată, prunele verzi sunt acre, piperul și ardeiul sunt iuți etc. Descoperim că frigul e neplăcut iar căldura, plăcută. Descoperim și învățăm că buna comportare ne aduce laude, în timp ce faptele rele ne atrag pedepse. Aceste mii de descoperiri și învățări, din timpul copilăriei, sunt deosebit de importante pentru evoluția ulterioară în viață, deoarece ele pătrund adânc în creier, în zona subconștientă.

## 3. Învățarea din sfaturile altor persoane

• în fine, copiii învață bune (pozitiv), rele (negativ) și neutre de la persoanele mai în vârstă între care trăiesc. Mai vârstnicii îi explică pruncului informații, reguli și comportamente de viață, care se întipăresc puternic și adânc în creier, deoarece copilul le crede fără nici un fel de rezerve. în această fază, el nu posedă simț critic, nu cunoaște noțiuni ca ficțiune, păcăleală, înșelătorie, neadevăr etc.!). Tot ce învață copilul de la alte persoane pătrunde în creier și joacă rol de programare mentală pozitivă sau negativă.

a. *Câteva exemple de învățături pozitive primite de copil de la alte persoane:*

• Copilul învață să fie curios, să pună întrebări și să primească răspunsuri, pentru a înțelege corect Lumea în care trăiește.

• Pruncii sfătuiți de părinți și frați mai mari își însușesc comportamente și atitudini civilizate față de propria

persoană și față de oamenii între care trăiesc. De pildă, ei învață să umble curați, să se joace non-violent, să salute respectuos, să nu fie egoiști, să facă mici munci în gospodărie etc.

- Copiii îndrumați de adulți corecți învață să nu se teamă de fenomenele naturii, de personajele din povești laice sau religioase, de animale, de alți oameni etc. *Cu această ocazie, recomand părinților să nu intoxice creierul copiilor cu povești îngrozitoare, laice sau religioase. Dacă vor face-o, pruncii se vor speria de personajele negative și vor înscrie spaimile lor în subconștient, pentru o mare parte din viață. Toată credința pe care trebuie s-o însușească un copil se reduce la o singură frază: Fiecare om (copil) e vegheat de un înger nevăzut, care îl recompensează pentru faptele bune și-l pedepsește pentru cele rele. Dacă veți împuia creierul copiilor cu diavoli, draci, satani, zmei și alte personaje negative din religie sau mitologie, le veți face un mare rău. Ei se vor teme mult timp de aceste personaje iar frica le va deforma personalitatea fragedă.*

b. *Câteva exemple de învățături negative pe care le primesc pruncii din familiile infractoare, alcoolice, ignorante sau rău structurate:*

- Unii copii sunt învățați să mintă, să cerșească, să fumeze, să bea alcool, să fure, să înjure, să facă gesturi obscene, pentru deliciul adulților stricați.

- Unii copii sunt învățați să se teamă de personaje fantastice (zmei, diavoli, căpcăuni) sau reale (polițiști, părinți violenți, alte persoane). Teamă este un sentiment negativ care, odată pătruns în subconștient, se cuibărește și face pui. Nici *un om fricos nu reușește bine în viață.*

- Unii părinți prost formați învață pruncii să se izoleze de colectivități, să dezvolte un egoism feroce, să înșele ori să violenteze alți copii etc.

c. *în fine, câteva exemple de învățături cu caracter neutru, pe care pruncii le însușesc de la adulți:*

- Copiii învață să observe și să ia în seamă trecerea timpului, în ore, zile, anotimpuri, ani.

- Copiii sunt informați despre regulile de funcționare ale unor obiecte din casă: televizor, telefon, aragaz, frigider etc.

- Copiii învață să deosebească culorile, să numere, să cunoască valoarea bancnotelor etc.

#### Învățarea prin contagiune psihică

4. *Unele informații pot pătrunde în creierul copilului prin contagiune psihică, adică, prin receptarea lor telepatică de la alți membri ai familiei. Telepatia este posibilă între membrii aceleiași familii, legați prin strânse relații afective. Copilul este mai instinctiv și mai afectuos decât adulții, deoarece este dominat de subconștient, parte a psihicului nostru care reglează sentimentele și emoțiile. Dacă relațiile dintre subconștientul său și subconștientele părinților sau fraților sunt afectuoase și strânse, el primește din creierul acestora informații diverse: sentimente, stări de spirit, informații propriu zise. Acestea se fixează în subconștientul său și devin parte din psihicul său. Pe această cale, copilul recepționează impulsuri afective pozitive sau negative, ca de pildă:*

a. Dacă părintele sau fratele de la care recepționează dispozițiile sufletești este frământat de teamă, copilul crește fricos și nimeni nu-și poate explica acest fenomen.

b. Dacă persoana de la care pruncul recepționează informații prin contagiune psihică este dominată de nervozitate, el va crește nervos sau chiar cu dispoziții nevrotice.

c. Violența din creierul emițător se insinuează în creierul copilului și se dezvoltă în timp.

d. Stările de psihic pozitive, cum ar fi curajul, calmul, buna dispoziție, blândețea etc, se transmit din creierul emițătoare, ale părinților și fraților, în creierul copilului receptor.

V-am prezentat aceste exemple pentru a vă atrage atenția că în baza personalității copilului, subconștientul, pătrund informații invizibile, despre care nu știm nimic. Ele se dezvoltă și se manifestă mai târziu, în creierul acestuia, când ajunge adolescent și adult. Din această cauză, trebuie să manifestați deosebită grijă față de sentimentele cu care vă apropiați de copilul mic. Dacă sunteți speriați, nervoși, viloenți, rău dispuși etc., nu vă apropiați de el, deoarece sentimentele din creierul dumneavoastră vor trece în creierul lui, în mod telepatic și vor deveni trăsături de personalitate. Nu aveți nici cel mai mic interes ca pruncul să învețe de la dumneavoastră să fie fricos, violent, ursuz etc.

Dragi cititori, precis v-ați plictisit și v-ați întrebat cât am de gând să vă pisez cu această temă – învățăturile de bază din viața copiilor. *Vă rog să faceți un efort de memorie, pentru a vă aminti când ați învățat principalele obiceiuri bune și proaste care v-au marcat viața în sens pozitiv sau în sens negativ! Nu-i așa că în prima copilărie?*

Un mare psiholog afirma că un copil bine modelat, până și la zece ani, se va dezvolta în continuare bine, înfrângând toate tentațiile rele care i-ar apărea în cale.

*vAm insistat atât de mult asupra învățăturilor din viața copiilor deoarece ele formează baza conștiinței, bază aflată în contact intim cu subconștientul. Ori de câte ori un adult va întâlni un fenomen șocant, la a cărei rezolvare nu mai are timp să gândească, el îl va rezolva după modelele învățate în copilărie, adică, după modelele înscrise în subconștient, la contact cu conștiința. De exemplu, mergeți pe stradă și un individ vă insultă groaznic ori vă lovește. Dacă, în copilărie, ați învățat să ripostați cu măsuri de același fel, veți acționa automat și violent, înainte de a gândi că vă coborâți la nivelul agresorului. Dimpotrivă, dacă în copilărie ați învățat să vă țineți nervii în frâu și să replicați demn la o astfel de agresiune, veți tăcea în mod superior ori veți replica verbal, în mod calm și sigur pe dumneavoastră.*

Majoritatea psihologilor de la începutul secolului trecut observaseră că subconștientul este naiv ca un copil, luând drept adevăr orice sugestie și se servește, dar nu știau din ce cauză. *Dumneavoastră ați aflat deja cauza: subconștientul a primit informații adevărate și false, pozitive și negative, în perioada copilăriei, când conștiința era mai puțin dezvoltată. Iată încă un motiv pentru care v-am pisat la cap cu învățăturile care pun baza personalității copilului. Mă iertați că v-am purtat prea mult prin lumea primei copilării? Poate că v-ați adus aminte de evenimente plăcute care v-au încântat și v-au întărit sufletește. Dacă amintirile sunt negative, tot e bine, deoarece, după ce le conștientizați cu mintea de adult, ele încetează să mai fie o rană uitată în subconștient. Da, acesta este adevărul: toate suferințele copilăriei se imprimă adânc în subconștient și slăbesc personalitatea umană. În momente de șoc psihic, ele ies la*

suprafață și ne forțează să acționăm într-un anume fel ori ne reproduc suferința inițială. Din această cauză, psihoterapeuții caută să îndepărteze cauzele unor suferințe psihice ale adulților prin sondarea subconștientului.

Pe măsură ce conștiința copilului se dezvoltă, relațiile dintre ea și subconștient devin mai selective. *Conștiința maturizată nu mai lasă informațiile și regulile cunoscute ca false ori dăunătoare să pătrundă în subconștient.* De exemplu, conștiința unui copil care merge către adolescență nu va mai credea și nu va mai permite să se întipărească în creier, cu titlul de adevăr, informații și reguli de tipul următor: *Motorul mașinii este acționat de un duh nevăzut; E mai bine să fii sărac decât bogat; întâmplările neplăcute sunt produse de spirite nevăzute; Ignoranții sunt mai fericiți decât inteligenții culți etc.* În creierul copilului, se dezvoltă discernământul, adică o capacitate de a deosebi adevărul de minciună și răul de bine. Acest filtru al conștiinței, discernământul, este foarte important pentru înțelegerea și folosirea sugestiei, autosugestiei și hipnozei. El nu permite decât anumitor informații și reguli să treacă din conștiință în subconștient. Noi avem însă interes să pătrundem în subconștient, pentru a-l curăța de rănile receptate în copilărie și a-i folosi forțele extraordinare în direcția dorită de noi - obținerea succeselor în diverse domenii: afectiv, economic, profesional, politic etc.

Ce trebuie să rețineți din acest subcapitol?

1. Învățăturile din prima fază a copilăriei, când conștiința este foarte slabă, se imprimă în zona profundă a creierului, în subconștient. Dacă ele sunt pozitive, ne vor ajuta să evoluăm bine în viață. Dacă sunt negative, ne vor

frâna ascensiunea, pe năvăzute. Toate suferințele puternice din copilărie (spaimă, durere, nesiguranță, tristețe etc.) se imprimă în subconștient. Alături de obiceiurile rele, din cele exemplificate, ele slăbesc personalitatea adultă. Din această cauză, trebuie să ferim copiii de șocuri psihice negative și de învățături negative. Succesele tânărului și adultului încep din prima zi de viață a copilului. Sănătatea tânărului, adultului și bătrânului depinde în mare măsură de informațiile, regulile, obiceiurile și evenimentele înscrise în subconștient, în prima perioadă a copilăriei. Multe boli psihice și fiziologice își au rădăcinile în subconștient.

2. După dezvoltarea conștiinței și apariția discernământului, avem mai puține posibilități de a pătrunde în subconștient, pentru a-l manipula în direcțiile dorite de noi: vindecarea unor boli, dezvoltarea capacităților psihice și fizice, îndeplinirea unor dorințe de succes.

## Credința și îngerul veghetor

Dragi cititori, v-ați întrebat cum pot artiștii de circ să meargă pe o sârmă ridicată la câțiva metri? Precis că răspunsul dumneavoastră e unul simplu: s-au antrenat timp îndelungat. Aveți dreptate dar răspunsul dumneavoastră este incomplet. Pe lângă faptul că s-au antrenat, *au căpătat și credința că pot merge pe sârma ridicată, fără a suferi vreun accident.* Nu mă credeți?

Să luăm un alt exemplu, pentru a vă demonstra că am dreptate. În fața dumneavoastră, se întinde o sârmă ridicată la vreo trei metri. Sunteți invitați să faceți câțiva

pași pe ea, așa cum fac artiștii de circ. Pentru a vă convinge că nu e periculos, un artist se plimbă pe ea, face acrobații etc. Majoritatea veți refuza să încercați, deoarece credeți, în mod conștient, că nu puteți pași pe sârmă fără să cădeți, în această fază, vine un hipnotizator, vă adoarnă conștiința și vă șoptește câteva cuvinte, pe care le recepționați în starea de transă hipnotică pe care v-a indus-o. Vă îndreptați către sârmă, vă urcați\* pe ea și pășiți fără nici o teamă, fără crispă, fără să ezitați o singură clipă. Sunteți același om, cu aceiași mușchi și cu același creier. De ce, după hipnotizare, puteți pași pe sârmă? De ce după ce hipnotizatorul vă scoate din transă, nu mai aveți curajul să vă plimbați din nou pe sârmă? Chiar dacă ați avea curajul, tot n-ați reuși performanța pe care ați atins-o în stare de hipnoză. De ce?

*Ați găsit răspunsul la întrebări? E adevărat că, în stare de hipnoză, posedăți același trup și același creier. Psihicul dumneavoastră nu mai este însă același, deoarece conștiința care se teme este adormită și subconștientul curajos acționează dezinvolt. Ce a făcut hipnotizatorul? În primul rând, după ce v-a adormit conștiința, v-a plantat în subconștient o credință de nezdruncinat că puteți pași pe sârmă în deplină siguranță. În al doilea rând, v-a dat ordinul de acțiune: Mergi, omule! Dumneavoastră ați mers, încrezător ca un copil că puteți face acest lucru, că nimic rău nu vi se poate întâmpla. Credința mută munții din loc, spune un proverb adevărat.*

*Un alt exemplu, în care nu mai este folosită hipnoza, ci sugestia simplă. O persoană în care aveți deplină încredere vă spune, cu voce blândă și domoală, că puteți efectua o anumită lucrare, pe care n-ați mai făcut-o anie-*

*rior. Sunt sigur că tu poți face treaba asta, fără mari eforturi și de o calitate excelentă, spune X. După plecarea persoanei X, care v-a sugestionat, în creierul dumneavoastră încep dezbateri între diferiți centri nervoși. Eu n-am mai făcut niciodată așa ceva, vă amintește un centru nervos din conștiință. S-ar putea să ratez, insinuează un centru nervos educat prost, în stil pesimist. Dar domnul X mi-a spus că pot face lucrarea fără efort deosebit! intervine un centru nervos credul și optimist, din subconștient. Ia să mă apuc eu de treaba asta! decide conștiința întărită de credință. Dacă X mi-a spus că pot, înseamnă că pot, deoarece el nu se înșeală niciodată. Vă apucați de treabă, cu credința că veți duce-o la bun sfârșit și lucrați ușor, ca în transă. Terminați lucrarea și credința că puteți, precum și încrederea în forțele proprii se întăresc. Ulterior, puteți relua operația de câte ori doriți, deoarece în subconștientul și conștiința dumneavoastră s-au imprimat credința că o puteți rezolva ușor și în bune condiții.*

*Vi se pare un exemplu teoretic? Aflați că am sugestionat câteva mii de persoane să se apuce de diverse lucrări pe care credeau că nu le pot face: să scrie cărți, să picteze bine, să înceapă afaceri pe cont propriu, să economisească bani, să slăbească (erau obezi), să practice sporturi, să nu mai consume băuturi alcoolice, să-și modifice personalitățile în direcții pozitive etc. S-ar putea ca numărul lor să fie mai mare, respectiv, de câteva zeci de mii de persoane, deoarece principala carte cu care am sugestionat în masă. *Arta succesului*, s-a vândut în circa 170.000 de exemplare. În orice caz, eu am discutat față în față cu sute de persoane care au căpătat credință din scrie-*

rile mele și am primit câteva mii de scrisori de mulțumire pentru trezirea încrederii în foiele proprii. *Asta voi face și cu dumneavoastră: vă voi trezi și vă voi dezvolta credința că aproape toate acțiunile sunt posibile. Dacă alte persoane pot face cutare lucru, atunci pot să-1 fac și eu. căci nu le sunt cu nimic inferior*, este regula pe care trebuie s-o înscrieți cu litere de foc în subconștientul și conștiința dumneavoastră.

Vă rog să întrerupeți puțin studiul și să vă mobilizați memoria! *Încercați să vă amintiți cum ați lucrat atunci când credeți că o anumită operațiune (acțiune, lucrare, treabă etc.) era posibilă și accesibilă dumneavoastră!* Nu-i așa că ați muncit relaxați și siguri de succes? V-ați amintit? Bine! Așa trebuie să lucrați mereu, chiar când întâlniți lucrări noi, care par dificile. Pentru astfel de cazuri, vă rog să memorați următoarea regulă: *Foarte puțini oameni își folosesc integral potențele psihice și fizice. Fiecare om poate face mult mai mult decât realizează în mod obișnuit, dacă ajunge să creadă cu tărie că acest lucru e posibil și se mobilizează pentru a-și îndeplini lucrările planificate.* Iar nu mă credeți? Știți că, în mod obișnuit, nu vă folosiți nici măcar jumătate din capacitatea creierului și a mușchilor? De ce lăsați atâta forță psihică și fizică să zacă în stare latentă, în loc s-o folosiți pentru a vă îndeplini visele de succes? Pentru că vă este lene să gândiți și să munciți? Pentru că ați fost sugestați că munca uzează organismul? Aflați că eu lucrez în medie 12 ore pe zi, inclusiv sâmbăta și duminica, și nu simt nici o uzură. Dimpotrivă, de la o carte la alta, mintea îmi funcționează mai bine. Nici mușchii nu sunt uitați, căci îi folosesc la munca în grădină. Secretul?

*Astăzi, fac mai mult decât ieri iar mâine voi face mai mult decât astăzi. Astfel, pe nesimțite, baremul de muncă se mărește puțin câte puțin și poate fi îndeplinit.*

*Ați înțeles că o credință puternică în reușită vă asigură îndeplinirea oricărei lucrări (acțiuni, fapte, afaceri etc.)? V-ați amintit de vreun caz în care credința în succes v-a mobilizat și v-a ajutat să îndepliniți treburi care păreau imposibile pentru mulți alți oameni? Dacă răspunsurile sunt pozitive, e în regulă. Putem merge mai departe, pentru a explica relația dintre subconștient, credința în succes și obținerea succesului.*

Care sunt principalele izvoare ale credinței în reușită? Nu ne punem întrebarea doar de dragul de a ști, ci cu dorința de a cunoaște și folosi aceste izvoare pentru a ne dezvolta credințe puternice, utilizabile în obținerea succeselor vitale. *Principalele izvoare ale credinței în succes sunt:* 1) cunoașterea; 2) siguranța; 3) speranța și visele; 4) sugestia pozitivă; 5) autosugestia pozitivă; 6) hipnoza pozitivă; 7) credința în ocrotirea divină. Cele mai puternice dintre ele sunt credința în ocrotirea divină, cunoașterea și hipnoza pozitivă. Vă propun să le analizăm pe toate, cu scopul de a vă dezvolta și a vă întări credința în reușită din subconștientul dumneavoastră.

1. *Cunoașterea științifică (corectă) a Lumii în care trăim, în general și a domeniului în care trebuie să obținem succese, în special, ne asigură o credință puternică în succes.* Cunosc bine această lucrare, deoarece am mai făcut așa ceva și n-a fost foarte greu, este gândul care demonstrează că posedați deja credința necesară îndeplinirii ei. Pot face această lucrare, deoarece am văzut cum au făcut-o

alții și nu e foarte greu, este, de asemenea, un gând care demonstrează că aveți încredere (credință) în forțele proprii. Este vorba de *adevărată credință*, bazată pe cunoașterea corectă a lucrării de îndeplinit, nu de *credulitatea* naivului care e gata să se aventureze într-o treabă de care nu are habar.

*Cunoașterea corectă a domeniului în care trebuie să dezvoltăm anumite treburi (afaceri, probleme, lucrări etc.) se face, în principal, prin următoarele metode:*

a. Cunoașterea prin învățarea teoretică, de la alte persoane, în prima fază (școlarizarea sau studiu independent).

b. Cunoașterea prin aplicații practice, ocazie cu care se câștigă experiență profesională și încredere în forțele proprii.

c. *întărirea cunoașterii și încrederii, prin eliminarea din creier a oricăror forme de misticism negativ care condi-*

*ționează obținerea succesului de acțiuni exterioare persoanei noastre. Vă vine a râde? Câte persoane apelează la preoți sau vrăjitori, să le facă slujbe ori vrăji, pentru a le merge bine o lucrare, o afacere, o carieră profesională? Din păcate, foarte multe. Vom discuta despre ele, într-un subcapitol viitor în care vom analiza în amănunt diverse forme de magie (ritualuri religioase, vrăji etc.). În realitate, persoanele superstițioase, care apelează la intervenții supra-naturale, așa cum vom vedea la punctul 5 din acest subcapitol, se autosugestionează. Vă mai vine a râde de sfatul meu de a renunța la misticism? Câte persoane nu lucrează în anumite zile, considerate sărbători religioase, de teama pedepselor divine? Câte persoane nu acționează în zilele în care au visat urât, li s-a zbătut ochiul, au întâlnit o pisică neagră etc.? Din nefericire, numărul persoanelor super-*

stițioase, care pierd șanse favorabile, este foarte mare în națiunea română. Aceasta este și una din cauzele sărăciei noastre.

Ați înțeles ce v-am sugerat la acest punct (1)! Învățați și cunoașteți pentru a obține cât mai multe succese!

2. *Siguranța este o trăsătură de personalitate înăscută și dezvoltată în timp, care ne oferă încrederea în forțele proprii și credința că putem face aproape tot ce dorim.* Ea se bazează pe o experiență de viață pozitivă, în care persoana sigură a reușit aproape în tot ce a întreprins. Un șir de acțiuni reușite dezvoltă în creierul persoanei o regulă inconștientă de tipul *Tot ce poate face alt om pot face și eu*. Siguranța personală cunoaște mai multe trepte. Prima și cea mai simplă ne sădește în subconștient credința că putem face treburi similare altora, îndeplinite deja. De exemplu, un mecanic auto va primi pentru reparații și un autoturism necunoscut, deoarece crede că acesta seamănă cu altele deja reparate. Același fel de siguranță se dezvoltă și susține încrederea altor tipuri de meseriași, ca de exemplu, ceasornicari, artizani, pictori, lăcătuși etc.

Tipul superior de siguranță, însoțit de credința pe care o generează, se bazează pe o idee puternică, imprimată în subconștient, de felul *Reușesc în toate treburile de care mă apuc, deoarece sunt bine pregătit și muncesc stăruitor*. Oamenii de afaceri bogați, care și-au dezvoltat în subconștient această idee, pot aborda cu succes domenii noi, despre care se informează din mers. Interesant e că și persoanele care se autosugestionează cu o formulă de tipul *Reușesc în afacerile de care mă apuc, deoarece sunt norocos*, chiar obțin succese, în multe cazuri. Siguranța lor se

bazează pe o credință superstițioasă pozitivă, din care se nasc alte credințe pozitive, necesare succesului și mai puțin pe încrederea în priceperea proprie. Dacă reușiți să introduceți în subconștient ideile subliniate, veți căpăta o siguranță și o credință puternică. *Reușesc în tot ce abordez, deoarece sunt bine pregătit și muncesc serios. Tot ce poate face alt om, pot face și eu.* Succes, dragi amici!

3. Speranța este cel mai puternic sentiment pozitiv, prin care oamenii se deosebesc net de animale. Nici un animal nu speră și nu visează la îndeplinirea speranțelor. Așa cum știți, animalele acționează sub imperiul celor trei instincte principale: de hrană, de apărare și de reproducere. Unele dintre ele posedă rudimente de inteligență, dar nu se ridică niciodată la speranța și rațiunea de tip uman. *Speranțele nu mor niciodată*, spune un proverb adevărat.

*Speranța și visele adiacente își au rădăcinile în subconștient, în cele mai profunde straturi ale creierului uman.* Ea se dezvoltă și se întărește pe tot timpul vieții, cu excepțiile patologice, de pesimism și depresie. Relațiile dintre speranță și credință sunt directe și puternice. Ele se interferează strâns, se împletesc, se ajută reciproc. Încă din copilărie, sperăm și visăm că ni se vor îndeplini diferite dorințe, ca de exemplu: că vom căpăta o anumită jucărie, că părinții ne iubesc și ne înțeleg, că vom obține note bune la școală, că nu vom fi pedepsiți etc.

*Toate speranțele sunt pozitive și influențează în mod benefic credințele legate de ele.* Intensitatea și dimensiunea speranței diferă de la om la om, funcție de modul de organizare a sistemului nervos, a educației și a experienței de viață. Firile optimiste speră mereu, chiar și în fața unor greutăți. Firile pesimiste sau sugestionate negativ speră

mai puțin, dar nu sunt lipsite total de speranță. Până și sinucigașii speră, până în ultimul moment, că n« vor face gestul fatal ori că vor fi salvați.

Speranța și visele care o însoțesc ne întăresc credința în reușita oricărei acțiuni. Din această cauză, suntem obligați să ne apărăm în colectiv speranțele. Aceasta presupune cel puțin următoarele:

a. *Prăinții trebuie să învețe copiii să sperे întemeiat și să-i ajute să-și dezvolte speranțele.* Ei nu au voie să taie ari pile viselor pe care zboară speranța, cu sugestii negative, de tipul *Asta nu e de nasul tău. Tu nu vei putea face cutare lucru, Numai bogații au voie să sperे etc.* în locul acestor sugestii negative, părinții trebuie să semene în sufletele copiilor mii de speranțe pozitive, ca de pildă *Speră, învață și muncește, ca să-ți îndeplinești visele! Ești un copil inteligent, harnic și disciplinat, fapt pentru care vei ajunge exact ce dorești.* Vă dau un exemplu despre forța speranței. Pe la vârsta de opt ani, am citit romanul *Toate pânzele sus!*, am fost impresionat de na vigatori și am început să visez că voi deveni ofițer de marină. Trăiam într-un sat uitat de lume, cu mai puțin de o sută de locuitori și eram foarte săraci. Părinții însă mi-au insuflat speranța că, prin învățătură, voi reuși să-mi îndeplinesc visul. Speranța s-a dezvoltat puternic, a întărit credința că, în mod sigur, voi face carieră de navigator și m-a purtat prin viață ca prin vis. La vârsta de douăzeci și unu de ani și jumătate am devenit locotenent de marină.

b. *Speranțele și credința se întăresc prin sugestii și autosugestii pozitive despre care vom vorbi în următoarele capitole.*

c. *Speranțele înfloresc și se dezvoltă când întâlnesc ocazii favorabile îndeplinirii lor.* Cu cât avem mai multe



succese, cu atât sperăm mai mult și mai sus, cu atât visăm la mai multe realizări.

d. *In fine, dreptul la speranță ar trebui impus prin morala din societate, deoarece speranțele și credințele legate de ele contribuie la formarea unui climat de viață și de muncă sănătos.* În mod normal, toate persoanele care fac promisiuni ce declanșează speranțe (părinți, educatori, politicieni, funcționari publici etc.) trebuie să și le îndeplinească, pentru a nu afecta speranțele celor care i-au crezut. *Este strict interzis să afectați speranțele vreunei persoane, cu sugestii negative directe sau indirecte.* De exemplu, este strict interzis să spunem copiilor, adolescenților și tinerilor că speranțele lor de reușită profesională, politică sau economică nu se vor îndeplini. Dimpotrivă, trebuie să-i sugestionăm pozitiv, în direcția creației și buneii comportări, spunându-le că, pe aceste căi, își vor realiza visele. Este strict interzis să facem orice faptă care ar afecta, cât de puțin, speranțele și credințele altor persoane în viața mai bună, în reușită, în succes. Dacă ne-am ajuta reciproc să visăm și să sperăm mai mult și mai bine, am trăi mai mult, iar necazurile noastre ar fi mai puține. Vom mai discuta pe această temă, în lecțiile următoare.

4. *Credințele în succes din subconștientul nostru se dezvoltă și se întăresc și prin sugestii pozitive.* De exemplu, vă apucați de o treabă și o persoană în care aveți încredere vă observă și vă spune că, precis, veți obține un succes răsunător. În aparență, n-a spus decât câteva vorbe. Cuvintele sale bune s-au întâlnit însă cu visele și speranțele din sufletul dumneavoastră, și-au multiplicat forțele și v-au „hipnotizai” să munciți relaxați, cu plăcere și credință în reușită. În capitolul următor, vom analiza pe îndelete su-

gestia, cu scop de a o folosi pentru a produce efecte pozitive în persoanele din jurul nostru.

5. *Credința din interiorul îngerului nostru veghetor (subconștientul) se întărește și cu autosugestii pozitive, cu „formule vrăjite” pe care ni le spunem singuri.* În următoarele capitole, vom studia împreună modul de autosugestionare pozitivă, cu scopul de a mobiliza forțe suplimentare din subconștient, în vederea folosirii lor, pentru obținerea succeselor dorite.

6. *Hipnoza poate fi folosită pentru implantarea unor credințe de scurtă durată în subconștient, așa cum am exemplificat la începutul acestui subcapitol.* Ea se aplică numai de psihologi anume antrenați, deoarece există riscul unor rateuri cu efecte negative asupra psihicului subiecților hipnotizați. Pe timpul cât organismul este programat hipnotic, în stare de transă, nici una din temerile conștiente nu funcționează. Doar credințele sugerate de hipnotizator produc efecte, însă întinderea acestora în timp este relativ scurtă. De îndată ce hipnotizatorul scoate persoana din transă, aceasta nu mai poate face ceea ce făcea în stare inconștientă.

De exemplu, un grup de psihologi americani au sugestionat câțiva studenți cu ideea că sunt pictori celebri, în stare de transă, aceștia au pictat în stilul măștrilor cu care au fost identificați, adică, bine. După scoaterea din transa hipnotică, ei n-au mai putut repeta performanța. Gândiți că ar fi bine să acționăm mereu în stare de transă hipnotică? Așa ceva nu se poate, amicii mei. Oamenii se autoconduc în mod conștient și cu voințele proprii. Hipnotizații sunt conduși de hipnotizatori, pentru scurt timp și cu mari cheltuieli de energie psihică. Credința impusă prin hipnoză ne poate ajuta să depășim un obstacol, un necaz, o

stare neplăcută sau o anumită situație dificilă. Ea nu poate dura însă întreaga viață.

7. Credința în ocrotirea divină și-n sprijinul divin este de maximă importanță pentru dezvoltarea credinței în reușita oricărei acțiuni: învățătură, creație și muncă, afaceri, abordarea unor profesii noi etc. Efectul acestei credințe este maxim când credința nu este legată de nici un slujitor magic (preot, vrăjitor, șaman etc.) și de nici un fel de ritual de îndeplinit. Omul credincios trebuie să-și înscrie adânc în subconștient un adevăr suprem: *Sunt inspirat și ocrotit de Dumnezeu, deoarece învăț, gândesc, creez și mă comport moral. Sunt recompensat de Divinitate pentru faptele mele creatoare și pentru comportamentul meu moral. Dacă săvârșesc o abatere de la legea creației și comportării morale, sprijinul divin va înceta și voi suferi eșecuri.*

Textul subliniat mai sus cuprinde esența credinței omenești în Divinitate. Toate ritualurile și superstițiile nu fac nici doi bani în fața lui, deoarece ele condiționează sprijinul divin de relații cu magi (preoți, vrăjitori, șamani etc.) și de îndeplinire a unor ritualuri (ascultat slujbe, rugăciuni, ritualuri vrăjitoarești, respectarea unor interdicții etc). Un mistic are mereu credința slabă și șovăielnică, deoarece nu e sigur că a îndeplinit toate ritualurile, n-a încălcat nici o interdicție (de post, de nemuncă în zilele de sărbătoare etc.) și n-a supărat cu nimic Divinitatea. De regulă, el devine formalist, îndeplinind cele mai diverse și mai bizare ritualuri, plătind slujitorii religioși, limitându-și conștiința și voința cu tot soiul de interdicții.

Adevăratul credincios are numai două obligații principale: 1) să învețe și să creeze în mod cinstit; 2) să se comporte moral în relații cu alte persoane. Aceste obligații sunt

ușor de îndeplinit. Îndeplinirea lor îi crează omului convingerea că și-a îndeplinit obligațiile față de Divinitate, fapt pentru care este inspirat, ajutat și ocrotit în tot ce face.

Vă rog să învățați pe de rost următoarea formulă! *Sunt inspirat, ajutat și ocrotit de Dumnezeu, în tot ce gândesc și ce fac, deoarece sunt un creator moral. Doamne, ajută!* Repetați formula în fiecare zi, de câteva zeci de ori și respectați întocmai promisiunea de muncă cinstită și comportare morală din ea! După câteva săptămâni, veți simți că forța credinței vă ajută să obțineți succese din ce în ce mai mari. Ori de câte ori întâlniți un obstacol sau necaz, repetați formula de câteva zeci de ori, în gând ori cu voce șoptită! Imediat, veți simți că obstacolul cedează și necazul slăbește. Formula de invocare a sprijinului divin nu are efect dacă nu învățați, nu munciți creator și nu vă comportați moral.

Din acest subcapitol trebuie să rețineți următoarele:

1. Credința în reușită este un important factor de succes. Cu cât credem mai mult și mai puternic că un lucru este posibil de atins, cu atât îl atingem mai ușor.

2. În mod obișnuit, nu ne folosim nici măcar jumătate din forțele psihice și fizice cu care suntem înzestrați. *De îndată ce credem cu tărie că putem face mai mult, subconștientul eliberează energii psihice și fizice suplimentare și putem face mai mult.*

3. Credința în reușită se dezvoltă și se întărește prin credința în sprijinul divin, cunoaștere științifică, dezvoltarea siguranței, întărirea speranței, sugestii și autosugestii pozitive, hipnoză.

4. *Suntem obligați să ne pozitivăm reciproc sufletele (subconștientele), prin dezvoltarea credinței într-o viață mai bună. În succese și fericire. Cine ne obligă? Conștiința de*

oameni moderni. Acum, când am aflat ca fiecare influențăm pozitiv sau negativ alte persoane și propriul creier, trebuie să devenim inteligenți, să acționăm numai în direcția pozitivării personalităților. Ce rost ar avea să ne facem rău în mod reciproc? Nu e mai bine să ne ajutăm cu câteva vorbe bune, să reușim cu toții din ce în ce mai sigur și mai frumos?

## Îngerul veghetor și sentimentele

Dragi cititori, sunteți surprinși dacă vă spun că sediul sentimentelor umane, pozitive și negative, se află în creier și nu în inimă? Acesta este adevărul științific: sentimentele umane se nasc și se dezvoltă începând din zona talamico-hipotalamică a creierului iar inima are rolul numai de a pompa sângele din organism. Persoanele din trecut, ignorante în materie de medicină și religie, își imaginau că sufletul sentimental se ascunde în inimă. Din această credință greșită, s-au născut expresii uzuale, ca de exemplu bun la inimă, inimă de aur, suflet bun, hain la suflet etc.

*În realitate, sentimentele noastre pozitive și negative se formează în creier, în strânsă legătură cu subconștientul și cu instinctele vitale de baza.* Din această cauză, sentimentele au mereu tendința de a ne copleși rațiunea (conștiința). Dacă ar fi vorba numai de sentimente pozitive și mobilizatoare, efectul ar fi pozitiv. Ce ne facem însă cu sentimentele negative, ca de exemplu spaima, ura, nervozitatea, tristețea etc? Le lăsăm să-și facă de cap, să ne amărăscă zilele și să ne rateze șansele de reușită? Nu, amicii mei! Noi vom învăța să punem frâu pe sentimente, să le folosim pe cele pozitive și să

le reprimăm drastic pe cele negative. De ce trebuie să procedăm astfel? *Deoarece sentimentele pozitive contribuie serios la obținerea succeselor, în timp ce sentimentele negative le frânează apariția.* Nu mă credeți? Câte succese se obțin din frică, ură, tristețe, depresie, nervozitate? Aproape nici unul, dragi cititori. La baza succeselor noastre în viață stau sentimente pozitive, ca de exemplu curajul, simpatia pentru persoanele din jur, dragostea de viață și de creație, optimismul, buna dispoziție, bucuria, speranța etc.

*Relațiile dintre îngerul nostru veghetor (subconștientul) și sentimente sunt foarte strânse și de influență reciprocă.* Sentimentele puternice (emoțiile) au darul de a depăși filtrul conștiinței (discernământul) și a pătrunde direct în subconștient, de unde declanșează forțe psiho-fizice extraordinare. Ați observat și dumneavoastră că, atunci când sunteți bucurosi, toate acțiunile vi se par ușoare și lucrați mult mai cu spor. Interesant este faptul că și unele emoții negative pot declanșa reacții pozitive în subconștientul nostru. V-am prezentat exemplul tatălui care, speriat că pruncul său va fi zdrobit de car, și-a multiplicat forțele fizice și a ridicat vehiculul. *Ați înțeles că sentimentele puternice (emoțiile) joacă rol de cheiță pentru deschiderea subconștientului către sugestii (autosugestii), precum și de accelerator al funcțiilor vitale?*

Să luăm câteva exemple, pentru a înțelege bine relațiile dintre sentimente și subconștient, deoarece multe din informațiile ulterioare se bazează pe această înțelegere! Ați observat că tristețea acționează ca o frână a funcțiilor vitale și a acțiunilor conștiente? Când sunteți trist, corpul vă pare mai greu și se mișcă mai lent. Simțiți o apăsare în suflet și nu aveți chef aproape de nimic. Nici măcar lucrurile care, în

' mod obișnuit, vă fac plăcere nu mai au puterea de a vă atrage. Nu aveți chef de mâncare, de făcut sport, de citit, de gândit, de visat. Visele de fericire și de împlinire zac moi, cu aripile lăsate. Un fel de oboseală vă 'cuprinde întregul organism, începând din creier. Dacă tristețea are o cauză concretă (un deces în familie, un eșec în afaceri sau în dragoste etc), gândurile se concentrează obsesiv asupra acestei cauze și creierul o macină în gol, consumând inutil energia psihică. Vă învârtiți într-un cerc vicios, din care nu puteți ieși rapid decât printr-o sugestie puternică (hipnotică) sau cu un set de autosugestii pozitive, aplicate cu tenacitate.

*Ce s-a întâmplat în cazul exemplificat?* Informațiile despre faptul generator de tristețe au depășit filtrul conștient (discernământul) și au pătruns în subconștient. Marele regulator al funcțiilor vitale din creier, subconștientul, le-a recepționat și și-a modificat modul de funcționare, pe poziția *avarie*. Organismul continuă să funcționeze, dar nu la capacitatea optimă, ci la una mult inferioară. Subconștientul eliberează mai puțină energie psihică (nervoasă) și aceasata este consumată în mare parte cu analizarea obsesivă a cauzelor tristeții. De asemenea, îngerul veghetor eliberează și mai puțină energie fizică (fiziologică), fapt pentru care ne simțim greoi, lipsiți de vlagă, fără putere în mușchi. *Acum înțelegea din ce cauză persoanele pesimiste, dominate de tristețe și de lipsă de încredere în viață, sunt apatice, lipsite de energie, fără chef de viață și de muncă.*

*Să'luăm și exemplul opus, în care o mare bucurie a depășit filtrul conștiinței și a pătruns în subconștient.* La recepționarea informațiilor care au provocat bucuria, îngerul veghetor (subconștientul) eliberează energii psiho-fizice suplimentare, accelerând funcțiile vitale. Inima bate mai rapid.

alimentând țesuturile cu sânge oxigenat. Simțim că o forță extraordinară ne-a curpins și ne-a insuflat puteri sporite. Gândim mai limpede, deoarece creierul primește mai mult sânge oxigenat. Centrii nervoși de plăcere, excitați, eliberează enzime în sânge și ne sporesc starea de plăcere. Ne simțim corpul ușor, de parcă am zbura. Toate problemele ne par ușoare și lesne de rezolvat. Gradul de simpatie pentru persoanele din jur crește, deoarece centrii nervoși ai urii sunt blocați de subconștient și nu mai consumă energie vitală. Starea noastră optimistă este contagioasă: răspândim bucurie în jur, prin contagiune psihică (prin telepatie apropiată). *Creierul nostru surescitat de bucurie pozitivează toate creierile din anturaj care ne pot recepționa telepatic.* Am devenit un focar de plăcere și bucurie pentru persoanele între care trăim și muncim. Ați observat și dumneavoastră că optimiștii produc astfel de efecte în anturaje?

Știu ce gândiți, amicii mei. *Ce bine ar fi, dacă am fi optimiști și bucuroși majoritatea timpului! Cine vă oprește să fiți mereu așa?* este întrebarea mea. Necazurile generatoare de tristeți și griji ne opresc, răspundeți dumneavoastră în mod automat, pe baza experienței de viață. *Eu vă dezvălui un secret cu care să reduceți la maxim influența oricărui necaz din viața dumneavoastră, cu scopul de a vă păstra tonusul optimist și vesel.* E un secret pe care l-am aplicat în propria viață, de mii de ori. Cei care mi-ați citit romanul autobiografic *Un om știți* că am avut parte de multe necazuri grave, care ar fi ucis o fire mai slabă (mi-am pierdut primele două soții, am fost trădat de oameni în care credeam cu putere, am ajuns șomer,-am suferit grave pierderi materiale, am fost suggestionat negativ și amenințat cu moartea, de zeci de ori etc).

*Care este secretul unei stări de continuă bună dispoziție ori, cel puțin, de lipsă a pesimismului? Simplu, dragi prieteni: fiecare eveniment din lumea noastră are exact valoarea pe care i-o dăm noi, nu o valoare standard, valabilă pentru toate persoanele și în toate situațiile. De exemplu, un hipersentimental își pierde iubita. Viața i se pare terminată. Prin creier îi umbla gânduri negre, inclusiv de sinucidere sau de crimă, dacă este și violent. Sentimentele negative pătrunse în subconștient îi dereglează funcțiile vitale, așa cum am văzut în exemplele anterioare. Gândurile se concentrează în mod obsesiv asupra evenimentului negativ, pierderea iubitei. Din această poziție izolată și tristă, nu mai observă că viața îi oferă multe alte bucurii, pe care le poate dobândi ușor, în compensația rănii produsă de dragostea trădată.*

Care e hiba hipersentimentalului nostru? Simplu: a dat o valoare mult mai mare decât normală relației de dragoste. Dacă ar gândi rațional, ar descoperi că nu merita să investească nici un sentiment într-o persoană care l-a trădat, care și-a bătut joc de visele sale de iubire. În mod normal, el ar trebui să-și spună: *Aceasta n-a fost dragoste, ci o păcăleală sentimentală. Nu merită să sufăr deloc pentru ea. În viitor, voi întâlni o dragoste adevărată. Până atunci, ia să mă apuc eu de făcut cutare lucruri (de studiat, de muncit, de relaxare civilizată, fără alcool etc).* Așa ar trebui să gândească și să acționeze hipersentimentalul nostru. El n-o poate face, deoarece scara valorilor sale de viață este exagerată în direcția iubirii. Cum se lecuiește? Cum vom învăța în capitolul privind dragostea.

Un alt exemplu, întâlnit deseori, din care trebuie să tragem învățăminte ce se cuvin. Doi oameni suferă o pagubă relativ minoră, să spunem, de câteva mii de euro. Cum

reacționează ei la aflarea veștii neplăcute? În mod diferit, amicii mei! Cel care are un psihic mai slab sau e mai zgârcit simte evenimentul ca pe o catastrofă. El se sperie, se întristează, își dereglează funcțiile vitale (subconștientul) și conștiința, nu mai poate judeca și acționa în mod rațional. Normal că, din această stare, nu poate gândi logic și nu poate lua măsuri de reparare a pagubei. S-ar putea ca al doilea om să fie mai sărac decât primul, însă să posede un spirit mai puternic, o inteligență mai vie și o experiență de viață mai sănătoasă. În concret, el poate avea o altă scară de valori după care judecă lucrurile. De exemplu, la aflarea știrii neplăcute, optimistul își poate spune: *Nu s-a produs o gaură în Cer, ci o mică pagubă pe care voi recupera-o prin muncă. Bine că sunt sănătos, uni „merge mintea” și pot munci cu spor. Nu merită să mă frământ în mod exagerat cu această pagubă. La muncă, băiete!*

Presupun că gândiți ceva cam de felul următor: *Iți dă mâna să dai sfaturi, deoarece tu n-ai suferit niciodată o pagubă însemnată, să vezi ce înseamnă să nu ai bani de-o pâine, să nu mai fii sigur de nimeni și de nimic.* Dacă ați gândit astfel, v-ați înșelat, dragi cititori. În viața mea, am trecut prin două crize economice majore, în care nu aveam nici bani de țigări. În 1990, am ajuns șomer, cu două bile grele legate de picioare (securist-terrorist). Nimeni nu mă angaja, deoarece fusesem contraspion militar (CI-st) și nu-mi ascundeam trecutul. Nu m-am demobilizat, ci mi-am schimbat meseria, la vârsta de 41 de ani. Am început să colaborez la diverse publicații, să tipăresc, să car cu cârca și să vând reviste. Am făcut munci mult sub nivelul pregătirii mele, cu credința nestrămutată că, până la urmă, voi ieși la liman. Succesul a apărut odată cu prima carte, *Quinta spartă* și m-am văzut

cu mai mulți bani decât în visele mele. Am strâns o mică avere pe care, ulterior, am pierdut-o în încercarea de a impune o doctrină umanistă adevărată în viața politică, românească. Din anul 2000, când am rămas din nou lefter, am muncit cu .sârg, spre a-mi reface averea pierdută pentru un vis frumos. N-am devenit nici zgârcit, nici obsedat, nici panicard. Am tratat cu înțelepciune, așa cum vă recomand să faceți și dumneavoastră, chiar și pagubele suferite în perioada de sărăcie.

*Ați reținut regula de depășire a oricărui șoc psihic? Fiecare eveniment din viață are exact valoarea pe care i-o dăm noi. Dacă nu vrem să dăm o valoare mare unui eveniment negativ, ne încăpățânăm, ne autosugestionăm și-l minimalizăm cât putem mai mult. Vom mai discuta pe această temă, respectiv, controlul sentimentelor puternice (emoțiilor), cu ajutorul rațiunii, sugestiilor și autosugestiilor.*

*Relațiile dintre subconștient și sentimente sunt foarte strânse, deoarece sediul plăcerilor psiho-fizice se află în subconștient. Care om n-ar vrea să simtă mereu plăcere și nicio dată dureri, necazuri, tristeți ori alte sentimente negative? Nici un om normal, nu-i așa? Subconștientul nostru este ahtiat de plăceri, ca un copil răzgâiat. El se roagă de conștiință sa-i dea vești bune și plăceri fizice (mâncare, băutură, distracții, sex etc.) cât mai multe. De îndată ce primește plăcerile cerute, subconștientul accelerează funcțiile vitale și multiplică forțele psiho-fizice puse la dispoziția organismului. Știți și dumneavoastră că, la primirea unei vești bune, inima bate mai rapid, simțiți bucurie, zâmbiți inconștient, vi se pare că toate din jur merg după voința dumneavoastră etc. Cine produce aceste efecte? Subconștientul, marele regulator al funcțiilor vitale. El se hrănește cu știri pozi-*

tive, fapt pentru care, dacă nu le primim de la alții, trebuie să le fabricăm și să i le oferim noi, prin autosugestii, pentru a-l determina să producă efectele pozitive exemplificate.

Și plăcerile fizice determină marele regulator al funcțiilor vitale (subconștientul) să-și modifice în sens pozitiv activitatea. De exemplu, o mâncare gustoasă binedispuiie până la încântare, mai ales pe gurmanzi. Anticiparea plăcerilor sexuale produce modificări în ritmul cardiac și în glandele cu secreție internă iar satisfacerea lor relaxează și binedispune. O simplă mângâiere pe obraz, din partea persoanei iubite, ne produce o plăcere care generează reacții pozitive în subconștient. *Ați înțeles că, pentru o bună funcționare a organismului, trebuie să hrănim subconștientul cu plăceri?* Dacă nimeni nu vă face nici o bucurie sau plăcere, învățați să vi le produceți singuri, prin autosugestie, conștientizare, visare și oferirea unor autorecompense fizice producătoare de plăceri! Vi se pare un sfat deplasat? Din păcate, mulți oameni nu primesc de la alții bucurii și plăceri, fapt pentru care trebuie să se îngrijească singuri de ei. Vom mai discuta despre aceasta, în capitolele despre autosugestie și conștientizare.

Din punct de vedere sentimental, psihicul omenesc variază de la excesiv de afectivi și până la reci sufletește (dar nu lipsiți total de sentimente). Sentimentalii simt nevoia mai multor plăceri psihice cu care să-și hrănească subconștientele, în timp ce persoanele mai reci afectiv se mulțumesc mai cu puțin. În al doilea rând, subconștientul unui sentimental se deschide mai ușor în fața unor emoții (sentimente) decât al unui rece afectiv. *Din această cauză, sentimentalii sunt mai sugestionabili decât persoanele cu afecte reci.*

### Ați înțeles ce trebuie să rețineți din acest capitol?

1. Sentimentele puternice (emoțiile) depășesc filtrul rațional (discernământul) și ajung în subconștient. Ele influențează îngerul veghetor să accelereze ori să frâneze funcțiile vitale, producând modificări în întregul organism. Dacă nu intervenim asupra lor, prin conștientizări și auto-sugestii, emoțiile au tendința să ne copleșească, să determine organismul să funcționeze după bunul lor plac. Noi trebuie să intervenim neapărat pentru a limita și a elimina efectele emoțiilor negative, deoarece ne slăbesc capacitatea de gândire și acțiune.

2. Dacă ajungem într-o stare psihică pozitivă, putem pozitiva și psihicul altor persoane, prin telepatie apropiată. La rândul nostru, putem fi pozitivați de alte persoane, cu psihic pozitivat puternic. Această constatare științifică trebuie să ne determine să renunțăm la egoism. Fiecare avem sute de relații psihice invizibile cu alte persoane, cauză pentru care nu putem reuși singuri, ci numai împreună. Desigur, gradul de succes diferă de la persoană la persoană, funcție de trăsăturile de personalitate, dar impulsul inițial, psihic și invizibil, contează enorm. Vă amintiți de vreo situație din viața dumneavoastră când un simplu impuls (câteva cuvinte citite, o imagine pozitivă dintr-un film, un îndemn al unui prieten etc.) v-au scos dintr-o pasă proastă? Preacis, ați trăit astfel de experiențe. *Eu am scris această carte cu un scop foarte precis: să vă anulez balastul negativ din creiere și să vă dau impulsuri pozitive către direcția succeselor în toate domeniile dorite: sentimental, economic, profesional, politic, sportiv, artistic etc. Pe măsură ce înaintați în studiul ei, vă veți simți tot*

mai „vrăjiți”, mai mobilizați către acțiune, mai pozitivați în gândire și simțire.

3. Emoțiile care influențează funcționarea regulatorului nostru vital, subconștientul, pot fi controlate în mod conștient, cu ajutorul regulii valorii pe care o acordăm sentimentelor. Dacă le putem controla, putem modifica funcționarea subconștientului în direcțiile dorite de noi. Noi vom învăța să reglăm funcționarea subconștientului, prin sugestii, autosugestii și conștientizări, în scopul obținerii unor energii psiho-fizice sporite, utilizabile în obținerea succeselor. Nu vom folosi hipnoza, deoarece este cam periculoasă pentru psihic. Ați înțeles că vom acționa numai în limite sigure, care nu ne pun în pericol integritatea psihică?

4. Subconștientul eliberează energii suplimentare dacă este alimentat cu plăceri, bucurii și sentimente puternice (pozitive sau negative). Pe noi ne interesează mai puțin energiile eliberate de emoții negative, ca de exemplu, de spaimă și ură, deoarece dorim să trăim cât mai bine dispuși, mai mulțumiți și mai fericiți. Dacă avem ghinionul să nu primim suficiente bucurii și plăceri din exteriorul ființei noastre, ni le putem oferi singuri, cu scop de a menține regulatorul vital (subconștientul) în poziția pozitivă. Ne putem autorecompensa cu plăceri psiho-fizice, ca de exemplu: mâncare, băutură, sport, excursii, citit, văzut filme, ascultat muzică etc. Vom învăța să ne pozitivăm subconștientul și cu ajutorul autosugestiilor sau conștientizărilor.

## Relațiile dintre subconștient, conștient și voință

Dragi cititori, ce înseamnă conștiință? Când spunem despre un individ că nu posedă conștiință, redăm un adevăr ori sugerăm că posedă lacune în conștiință și caracter? *Scolastic, prin conștiință înțelegem forma cea mai înaltă a activității psihice, proprie numai omului, apărută ca urmare a vieții în scietatea umană. Ea este caracterizată de prezența gândirii, memoriei, imaginapei și limbajului precum și prin faptul că omul își dă seama (conștientizează) relațiile sale cu lumea înconjurătoare și acționează asupra acesteia, în conformitate cu scopuri dinainte stabilite.* E o definiție cam îmbâcsită și greu de digerat, nu-i așa?

Să luăm câteva exemple, pentru a înțelege corect componenta superioară a psihicului omenesc - conștiința! În fața dumneavoastră sunt doi copii crescuți în medii total diferite de viață. Primul a fost crescut într-un mediu sălbatic, apropiat de viața animală, astfel că este mai robit de poruncile instinctuale din subconștient. Al doilea a fost crescut într-un mediu civilizată, în care și-a însușit și și-a imprimat în creier informații și reguli de viață omenească corectă. Amândoi sunt murdari, deoarece s-au jucat ori au muncit într-un mediu prăfos. Cum vor reacționa cei doi copii, dacă li se aduce masa? La fel sau în moduri diferite?

Răspunsul la întrebarea de mai sus? *Copiii murdari și flămânzi vor reacționa la vederea alimentelor funcție de gradul de dezvoltare a conștiinței fiecăruie.* Sălbaticul se va repezi asupra hranei, exact ca un animal de pradă și va înfuleca-o zgomotos, fără să-i pese că e murdar, că mă-

nâncă direct cu mâinile etc. Copilul educat, cu conștiința mai dezvoltată, își va înfrânge impulsul imperios de a se arunca imediat asupra mâncării. El se va spăla, cum a fost învățat, apoi va mânca în ritm normal, folosind furculița, cuțitul și celelalte tacmuri cu care a fost obișnuit. Din aceste comportări, tragem concluzia că, în cazul copilului civilizat, deasupra subconștientului care îl îndeamnă să se hrănească pentru a-și întreține funcțiile vitale, s-a construit ceva care îl obligă să respecte niște reguli de comportament social. *Normal, deasupra subconștientului s-a construit conștiința care domina instinctele primare (de hrană, în exemplul dat) cu puterea voinței.*

Să luăm un alt exemplu! Sunteți un om civilizată și, în timp ce vă deplasați pe stradă, sunteți insultat ori lovit de către un individ, fără ca dumneavoastră să-i fi spus ori să-i fi făcut ceva. Care sunt reacțiile ce se petrec în creierul (psihicul) dumneavoastră? Imediat, simțiți cum explodează furia, din baza creierului și nu mai vedeți altceva în fața ochilor decât figura individului care v-a insultat ori v-a violentat. Sângele începe să circule cu viteză sporită prin organism, semn că regulatorul din subconștient a determinat vărsarea în sânge a unor produse ale glandelor cu secreție internă (adrenalina, în exemplul dat). Pumnii vi se strâng în mod instinctiv, gata să lovească, iar prin minte vă umblă, cu viteză, tot soiul de expresii injurioase, cu care să replicați la agresiunea suferită. Dacă posedați o conștiință mai slabă decât subconștientul, explodați ca o bombă, verbal sau fizic, după cum e cazul: răspundeți la agresiune cu insulte sau loviri. Dacă aveți o conștiință mai puternică decât subconștientul care va îndeamnă să reacționați instinctiv și impulsiv, vă calmați și răspundeți în mod civilizată la agre-



siune. De pildă, îi atrageți atenția individului în mod politic, îi replicați cu o glumă, îl tratați cu indiferență sau amânați rezolvarea conflictului, pentru a-l duce în fața Justiției. Aceasta înseamnă că posedați o conștiință dezvoltată, dublată de o voință puternică, care v-a ajutat să vă stăpâniți nervii zgândăriți de subconștient.

Un ultim exemplu, înainte de a trage concluziile cu privire la ce înseamnă conștiința. Sunteți împreună cu un sălbatic dintr-un trib uitat de lume și vedeți un elicopter. Ce gândește sălbaticul și ce gândiți dumneavoastră? Sălbaticul, care nu are noțiunea de elicopter și nici nu știe că este o mașină construită de oameni, gândește că este un monstru zburător sau o pasăre mai deosebită. Concluzia lui este scurtă, simplă și greșită, deoarece nu posedă informații despre acest aparat. Ce gândiți dumneavoastră? Că e un elicopter, din clasa cutare, cu atâtea motoare cu ardere internă, cu atâtea locuri pentru pasageri etc. Poate că vă amintiți și principiile după care zboară, deoarece le-ați învățat la fizică. În orice caz, concluzia dumneavoastră este complexă, încât puteți vorbi câteva minute pentru a o expune și este mult mai apropiată de adevăr. Din ce cauză? Deoarece dumneavoastră aveți mai multe cunoștințe despre aparat, aveți o conștiință mai dezvoltată decât a sălbaticului. *Conștiința înseamnă cu știința, pe bază de cunoaștere.*

*Ați înțeles că partea superioară a psihicului nostru, conștiința, se dezvoltă prin învățarea unor informații și reguli din diverse ramuri ale cunoașterii, precum și prin însușirea unor reguli de comportament civilizate? Aceasta înseamnă că conștiința se dezvoltă începând din copilărie și până la zi. deoarece fiecare om învață mereu câte ceva*

nou, chiar fără să-și dea seama despre aceasta. Vă amintiți cum învață copiii: prin imitație, prin contagiune psihică, prin experiențe proprii de viață, din sfaturile (învățăturile) altor persoane. La fel învață și adulții.

#### In ce relații se află conștiința cu subconștientul?

1. Subconștientul este mai vechi decât conștiința, deoarece el este înăscut. El are înscris în instincte legile vitale de bază: hrănirea, apărarea și reproducerea organismului.

2. *Sediul instinctelor și sentimentelor de bază se află în subconștient, însă acestea se manifestă prin conștiință.* Conștiința le judecă și le permite sau nu să se manifeste ori, cel puțin, le diminuează efectele. De exemplu, când ati fost insultat, subconștientul v-a dictat o reacție instinctivă de apărare: strângerea pumnilor și lovirea. Conștiința a intervenit asupra instinctului de apărare, l-a frânat și a dictat o replică verbală.

3. *Când reacțiile din subconștient sunt foarte puternice, cum se întâmplă în cazul șocurilor psihice (emoțiilor) ori a intervenției prin sugestie, autosugestie și hipnoză, ele ocolesc filtrul conștient, discernământul, și se manifestă liber, spontan, automat.* De exemplu, dacă vă cuprinde o furie teribilă (emoție puternică), nu mai reușiți să vă stăpâniți nervii și să judecați rațional fiecare cuvânt. În această stare, puteți spune lucruri sau săvârși fapte pe care să le regretați ulterior. Majoritatea infracțiunilor de violență (insulta, lovirea, omorul, distrugerea etc.) se săvârșesc în astfel de stări psihice, în care reacțiile violente din subconștient depășesc filtrul conștiinței. Noi vom învăța să ne dominăm impulsurile sălbatice (violente, imorale, depressive etc.) din subconștient. În mod conștient, cu ajutorul

autosugestiilor și conștientizărilor. De ce? Deoarece, în stare de calm, putem judeca mai bine orice situație și putem lua cea mai bună decizie de acțiune. Știți și dumneavoastră ce greu este să reparați cele spuse sau făcute în timpul unei explozii emoționale.

4. *Forțele vitale din subconștient sunt mai puternice decât cele conștiente, deoarece el este regulatorul funcțiilor vitale de bază.* Aceste forțe zac nefolosite ori explodează în mod instinctual și necivilizat. Noi avem interesul să trezim și să folosim aceste energii extraordinare pentru a atinge scopuri pe care le stabilim în mod conștient. Un exemplu plastic, pentru a înțelege acea relație dintre subconștient și conștiință. Dinamita este un material periculos, care ne poate răni sau ucide. Ea poate fi însă folosită, în mod conștient, pentru distrugerea unor obstacole pietroase din calea noastră, printr-o explozie dirijată. *La fel, „dynamita” din subconștient (forțele vitale extraordinare) poate fi folosită pentru distrugerea unor obstacole psihice sau fizice, printr-o explozie de energie vitală dirijată.* De exemplu, un obstacol psihic (frica, lipsa de încredere) ne oprea să mergem pe sârmă. Hipnotizatorul l-a demolat, cu o sugestie că putem și ne-a lăsat în voia forțelor subconștiente. Un obstacol fizic, lipsa unei forțe fizice suficiente, stătea în calea tatălui care își văzuse copilul zdrobit de car. Forțele din subconștient au explodat, sub impulsul șocului psihic de spaimă și au alimentat mușchii cu energii extraordinare, cu care tatăl a ridicat vehiculul.

5. *Conștiința poate interveni în subconștient, pentru a modifica funcții vitale de bază ori pentru a elibera energii psiho-fizice extraordinare.* În acest scop, conștiința folo-

sește sugestia, autosugestia și hipnoza. Noi vom învăța să intervenim în subconștientul propriu și al altor persoane, cu ajutorul sugestiei și autosugestiei, pentru a obține efecte utile succeselor în viață.

6. *Subconștientul și conștiința nu pot fi demarcate net, printr-o linie. Ele se împletesc strâns, astfel că unele informații și reguli din conștiință pătrund în subconștient, asigurând automatizarea unor gesturi și reacții.* De exemplu, după ce învățăm să vorbim, multe reacții verbale devin automate (subconștiente). Dacă ar trebui să gândim fiecare propoziție, am vorbi foarte greoi. Un al doilea avantaj al faptului că informații și reguli din conștiință pătrund în subconștient: toate achizițiile psihice pozitive ale părinților se transmit genetic, în subconștientul copilului. Din păcate, se transmit și achizițiile negative, fapt ce ne îndeamnă să ne curățăm psihicul, înainte de a face copii.

Si acum, să vedem care sunt relațiile dintre subconștient și voință!

Vă rog să vă amintiți un cal năvălaș, pe care l-ați văzut strunit cu frâul, de către un om! Călărețul îi dădea frâu liber și calul mărea viteza de fugă. Când omul strângea frâul, calul își domolea trapul. În fine, când călărețul i-a strâns frâul de tot, calul s-a oprit pe loc. Vă rog să înlocuiți, în această relație, calul cu subconștientul, frâul, cu voința și călărețul, cu conștiința! *Conștiința strunește toate reacțiile instinctuale ale subconștientului cu ajutorul voinței.* E simplu, nu-i așa?-

Vointa înseamnă capacitatea omului de a-si atinge scopurile propuse în mod conștient, prin mobilizarea tuturor resurselor psihice și fizice necesare învingerii obsta-

culelor materiale si spirituale interpuse între om si scopuri. Ea se poate manifesta prin inițierea și susținerea unor activități sau, din contra, prin frânarea, diminuarea sau amânarea altor activități. Deci, voința joacă rol de reglaj voluntar al gândirii, imaginației și comportamentului. Prin scopuri, înțelegem obiectele, fenomenele, evenimentele sau efectele pe care vrem să le obținem.

Vom insista un pic asupra voinței, deoarece ea este un factor hotărâtor în obținerea succeselor. Lumea aparține persoanelor înzestrate cu voințe teribile, spune un renumit psiholog. Un om înzestrat cu o voință puternică poate obține rezultate mai bune decât un altul, mai inteligent decât el, însă dotat cu o voință mai slabă. Pentru a înțelege bine voința, vom diseca definiția ei și vom ilustra fiecare trăsătură cu exemple.

Voința înseamnă capacitatea de a ne atinge scopul propus, prut mobilizarea tuturor resurselor psihice si fizice necesare învingerii obstacolelor materiale si spirituale interpuse între noi si scop. Să presupunem că decideți să vă apucați de o afacere, în cadrul liberei inițiative. *Scopul* propus este începerea afacerii. Cum îl atingeți? În primul rând, prin învingerea obstacolelor psihice, deoarece toate acțiunile noastre pornesc din psihic și sunt conduse de psihic. Cam ce *obstacole psihice* va stau în calea începerii afacerii și cum le învingeți? Vă temeți că afacerea va fi un eșec. Înfrângeți această teamă cu o conștientizare de tipul *Dacă alți oameni pot face astfel de afaceri, pot și eu. chiar mai bine decât ei.* Adăugați la această conștientizare și o autosugestie de tipul *Voi porni afacerea cu succes, deoarece Dumnezeu mă inspiră, mă ajută și mă ocrotește.*

*Voi reuși cu siguranță, deoarece sunt bine pregătit și muncesc serios.* Cu aceste două metode, ați învins primul obstacol psihic - teama de eșec.

S-ar putea să mai aveți un obstacol psihic interpus între dumneavoastră și scop. De exemplu, s-ar putea să nu vă pricepeți deloc la afacerea pe care vreți s-o începeți. În acest caz, obstacolul psihic se învinge prin învățarea teoretică a domeniului pe care vreți să-l abordați și prin studierea modului în care lucrează alte persoane care fac astfel de afaceri. *Eu voi lucra mai bine decât ei, deoarece am descoperit că se pot aplica metode mai avansate,* este o autosugestie care vă va ajuta să depășiți și acest obstacol psihic.

între dumneavoastră și scop, se pot interpune și obstacole materiale, cum ar fi, de pildă, lipsa capitalului de început, lipsa unui teren ori a unui local, formalitățile birocratice de obținere a autorizațiilor necesare. Ce faceți? Vă mobilizați conștiința, cu ajutorul voinței și învingeți, rând pe rând, fiecare obstacol. De exemplu, procurați banii prin vânzarea unor lucruri de valoare din casă ori prin împrumut. Dacă nu aveți bani să cumpărați terenul sau localul necesar afacerii, îl închiriați, cu plata ulterioară a chiriei. Vă concentrați voința să îndepliniți toate formalitățile birocratice, să obțineți toate documentele necesare desfășurării afacerii.

*Vedeți ce simplu funcționează lupta dintre conștiință și obstacolele de învins, cu ajutorul voinței?*

Voința se manifestă prin inițierea si susținerea unor activități sau, din contra, prin frânarea, diminuarea sau amânarea unei activități.

În exemplul cu începerea afacerii, ne-am mobilizat voința pentru a face, pentru a susține activități diverse: a înfrânge teama de eșec, a depăși lipsa de pregătire în do-

meniu, pentru a procura capital și spațiu de afaceri, pentru a obține actele necesare desfășurării afacerii. Într-un exemplu anterior, în care ați fost insultat, v-ați folosit voința pentru a frâna impulsul de a lovi insultătorul ori de a-l insulta la rândul dumneavoastră. Aceeași metodă, *înfrânarea*, o folosiți când aveți un chef teribil să beți alcool, când subconștientul vă îndeamnă să-i satisfaceți această plăcere dar dumneavoastră vă abțineți. Aceasta înseamnă înfrânarea unor tentații dăunătoare, cu ajutorul voinței teribile. Frâna de voință a unui om educat în spiritul comportamentului moral și civilizată intervine automat. Conștiința dă doar un mic semnal de tipul *Să nu furi! Să nu înșeli! Să nu lovești! Să nu înjuri! Să nu bei alcool!*

*Voința intervine în relația subconștient-conștiință și pentru a diminua (a micșora, a reduce) unele activități și reacții.* De pildă, un individ ne enervează de ne vine să-l luăm de gât și să dăm cu el de pământ. Voința intervine, ne poruncește să ne ținem nervii în frâu și să reacționăm cu o măsură mai mică. De pildă, să-l criticăm ori să-l rugăm să dispară din calea noastră.

*în fine, voința intervine și pentru a amâna anumite activități.* De exemplu, v-ați mobilizat să plecați într-o excursie dar primiți o propunere de afaceri avantajoasă. Desigur, voința intervine și vă determină să amânați excursia în favoarea afacerii. Sau, vrem să ne cumpărăm un anumit lucru și constatăm că cel oferit nu este de calitate ori are un preț exagerat. Desigur, amânăm cumpărarea până ce găsim exact ceea ce dorim.

Care sunt relațiile dintre subconștient și voință?

1. *Cel mai adesea, impulsurile instinctuale din subconștient vor să înfrângă voința, să se manifeste lichi și*

*cam sălbatic.* În cazul persoanelor cu voință slabă, subconștientul învinge deseori voința și-și ia porția de plăceri sălbătice la care jinduiește. De pildă, e mai ușor să lenevești decât să muncești. Impulsul sălbatic de lene din subconștientul multor persoane le condamnă la eșec. E mai plăcut să pălăvrăgești, să te distrezi și să bei alcool decât să muncești stăruitor. Câte persoane își lasă voința înfrântă de aceste tentații, ratând succesele pe care le-ar obține prin muncă?

Dragi cititori, e timpul să vă dezvălui un secret al succeselor mele. Nu l-am întâlnit în nici o carte, ci l-am descoperit singur. *Dacă ajungeți să simțiți că învățătura și munca sunt plăceri, nici o tentație negativă din lume nu vă poate desprinde de ele.* Eu am ajuns la această performanță, plăcerea studiului și muncii, prin autosugestii și conștientizări, astfel că nu le mai simt ca pe niște corvezi, poveri, lucruri neplăcute de rezolvat. Vă rog să vă autosugestionați cu o formulă de tipul *învățătura și munca îmi produc plăceri extraordinare, învăț și muncesc cu mare plăcere!* După câteva săptămâni de repetare a acestor formule, veți simți un impuls interior, din subconștient, care vă îndeamnă la învățatură și muncă. Înțelegeți ce se întâmplă? Formula dumneavoastră pătrunde în subconștient și devine autosugestie. Subconștientul o transformă în programarea mentală și vă provoacă plăcere, atunci când învățați și munciți.

2. *Voința bine educată și întărită domină și reglează impulsurile din subconștient.* bința, împreună cu conștiința, hotărăsc care impulsuri se pot manifesta în activitatea noastră, care trebuiesc frânate și diminuate, care trebuiesc lichidate complet, deoarece sunt indezirabile (impulsurile de crimă, hoție, fapte imorale etc, de pildă). Ați înțeles că trebuie să vă căliți voința, s-o transformați într-o voință puternică, în

stare să controleze cât mai perfect impulsurile din subconștient? În acest scop, puteți folosi următoarele metode:

a. *Autosugestia*. Voința se poate dezvolta cu o formulă de autosugestie de tipul *Posed o voință puternică care se dezvoltă și se întărește, de Ia o zi la alta*.

b. *Sugestia*, Părinții și educatorii pot dezvolta voința copiilor prin sugestii de tipul *Posezi o voință puternică, cu ajutorul căreia poți face orice dorești*.

c. *Exerciții conștiente de întărirea voinței, prin depășirea unor obstacole din ce în ce mai înalte, psihice sau fizice*. De exemplu, un sportiv își călește voința în timp ce depășește mereu ștacheta săriturii în înălțime, centimetru cu centimetru. Un elev sau un student își călește voința prin însușirea unor lecții din ce în ce mai grele.

*Iar vă voi dezvălui un secret de călire a voinței, pe care l-am descoperit singur*. Când aveți de făcut o lucrare mai mare, care va sperie, împărțiți-o în mai multe părți (faze, etape)! De exemplu, aveți de săpat un teren de o mie de metri pătrați. Suprafața mare vă cam sperie, nu? *Împărțiți-o în zece părți mai mici și Bxați-vă câte o autorecompensă pentru îndeplinirea fiecărei parcele!* După cum știți, subconștientul e mare amator de plăceri fizice (mâncarea, băutura, fumatul etc.) sau psihice (laude, stări de plăcere etc). Când subconștientul știe că va căpăta o plăcere, la îndeplinirea unei părți din lucrare, eliberează energii psihofizice necesare îndeplinirii ei rapid și în bune condiții. După ce ați savurat plăcerea primei izbânzi, începeți din nou jocul cu autorecompensarea! Procedeu se poate aplica în orice domeniu: la învățarea unui manual împărțit pe capitole (lecții), la efectuarea unor lucrări de birou, la parcurgerea unei distanțe, la economisirea unei sume de bani etc.

## Din tainele sugestiei

Dragi prieteni, începând cu acest capitol, vom învăța tot felul de „formule magice” cu care se dobândesc succese dintre cele mai diverse: vindecarea de boli și defecte de personalitate, mobilizarea în direcția studiului și creației, reușita în afaceri sau pohtică etc. Vă rog să subliniați cu un marker sau un pix pasajele din carte care simțiți că vi se potrivesc și vă vor fi utile în viață!

Vom începe studiul sugestiei cu câteva exemple din viața de toate zilele, deoarece noi vrem să folosim sugestiile în viață, pentru a obține succese. De pildă, o persoană religioasă are un necaz și se prezintă la preot, pentru spovedanie și sfaturi, așa cum a fost învățată. După ce-o ascultă, preotul îi spune cu voce blândă: *Fiul meu (fiica mea), mare este puterea lui Dumnezeu. Am deschis cartea sfântă și mi s-a arătat că problema ta se va rezolva cât se poate de bine. Roagă-te în fiecare seară și dorința ta de a scăpa de necazul care te-a lovit se va îndeplini!* E un exemplu obișnuit, dintre zecile de mii de astfel de întâlniri dintre preoți „cu har” și persoane credule, lesne sugestionabile. Desigur, în locul preotului, poate fi un vrăjitor, mag, șaman sau un psiholog.

*Ce se întâmplă cu persoana credulă după această întâlnire?* În primul rând, simte o ușurare sufletească, la auzul veștii că va scăpa de necaz. În al doilea rând, credința și speranța lovite de necaz revin pe poziții de foită și încep să lucreze, prin subconștient, pentru vitalizarea persoanei

respective. În al treilea rând, persoana sugestionată începe să acționeze ca un automat pentru îndepărtarea necazului, convinsă că Dumnezeu o ajută. Divinitatea poate să nu fie nici măcar prezentă în această ecuație, căci e suficientă credința că ajutorul dumnezeiesc acționează. Când Divinitatea nu poate fi prezentă? Când persoana are necazuri datorită unor fapte imorale sau ilegale. Să spunem că soțul ei a fost arestat pentru furt. îl vedeți pe Dumnezeu intervenind în favoarea unui hoț? În nici un caz! *Preotul, vrăjitorul, magul etc. nu fac însă discriminări între clienții morali (legali) și cei imorali (ilegali). Ei sugestionează pozitiv pe toți cei care le plătesc serviciile.*

Ce s-a întâmplat în concret cu persoana credulă (sugestionabilă) care a mers la preot, vrăjitor, ghicitor etc? În primul rând, ea s-a prezentat la mag cu sufletul (subconștientul)

deschis pentru sugestii pozitive, deoarece era emoționată din cel puțin două cauze: din cauza necazului suferit sau (și) din cauza autorității de care se bucura magul (preotul, șamanul, vrăjitorul etc.) în fața sa. În această stare psihică favorabilă sugestionării, persoana respectivă a primit și a înscris în subconștient, cu titlul de adevăr, promisiunea de rezolvare a necazului. Subconștientul a preluat mesajul, l-a întărit cu credința în ajutorul divin și l-a pus în acțiune, ca o programare mentală care se va împlini în viitor. Desigur, nu toate necazurile persoanelor care apelează la diverse forme de magie se rezolvă cum promit sugestionarii. Întotdeauna, însă, există și un mic câștig: psihicul persoanei sugestionate se pozitivează pentru o anumită perioadă de timp, astfel că ea poate acționa aproape normal, în viață. Vom discuta mai pe larg despre secretele acestui tip de sugestie în subcapitolul *Ce se ascunde în spatele magiei?*

*Să luăm un alt exemplu, la tel de larg întâlnit în viață.* Sunteți student și mergeți la cel mai greu examen din anul întâi. Emoția vă copleșește, deoarece știți că profesorul este deosebit de sever, fapt pentru care cine trece de dânsul poate spune că a trecut și anul. Trageți biletul, va pregătiți și începeți să răspundeți cu vocea cam gătită de emoție. După câteva minute de expunere, observați că profesorul începe să zâmbescă și să dea aprobator din cap. Imediat, simțiți că prindeți aripi, mintea se limpezește, ideile se prezintă simple și clare la poarta gândurilor, limbajul vă devine curgător și convingător. Răspundeți excelent și obțineți notă maximă, fără ca profesorul să vă fi spus un singur cuvânt de încurajare, de sugestionare. Ieșiți de la acest examen cu inima cântând de bucurie și toate celelalte examene care urmează vi se par floare la ureche. Nu mai simțiți emoție, ci vorbiți direct, limpede, curgător, exact pe tema despre care ați fost întrebat.

*Ce minune s-a întâmplat cu dumneavoastră și când anume? Cunoașteți deja răspunsul, căci ați început să intuiți cum funcționează sugestia. Emoția ținea porțile subconștientului larg deschise, în timp ce sufletul dumneavoastră oscila între speranță și teamă de eșec, între credința că veți lua examenul și nesiguranța că veți reuși. În momentul în care profesorul v-a zâmbit și a dat aprobator din cap, v-a implantat în suflet (subconștient) o sugestie pozitivă mută (un gest lipsit de cuvinte). Subconștientul dumneavoastră a tradus însă sugestia în cuvinte, în mod fulgerător - *Mă aprobă și e mulțumit de răspunsul meu, așa că voi lua examenul!* Sugestia mută (zâmbetul și aprobarea din cap) a impulsionat credința și speranța, înclinând balanța în favoarea lor. Nesiguranța și teama de eșec s-au evaporat din sufletul dumneavoastră. Ați fost sugestionat către succes.*

*Sugestia mută, prin gesturi, este foarte des întâlnită în viață. Ea poate fi pozitivă sau negativă și, de regulă, crează bună sau rea dispoziție. De exemplu, dacă profesorul din exemplul anterior s-ar fi încruntat și ar fi făcut un gest negativ din cap, sugestia căpăta lante negative și balanța emotiva din suflet (subcoștient) se apleca spre eșec. Cei care sunteți angajați și vă respectați șeful (patronul) știți că dispoziția dumneavoastră psihică depinde și de un zâmbet, o încruntare, un gest aprobator (o bătaie încurajatoare pe umăr) sau dezaprobatoare (un gest de lehamete sau nervozitate) al acestuia. Un bărbat normal căruia i-a zâmbit o femeie frumoasă, chiar involuntar, se simte bine mult timp. Acest exemplu este valabil și pentru femei, nu-i așa? Frumoase, doamne și domnișoare, vă amintiți cum vă cânta inima când un bărbat arătos, la care tânjeați în taină, v-a zâmbit sau v-a deschis ușa liftului? Ați înțeles cât de importante sunt sugestiile mute? *Zâmbetul sau gestul pozitiv nu sărăcește pe cel care îl dă, dar îl face fericit pe cel care îl primește. Străduiți-vă să dăruiți cât mai multe sugestii mute pozitive, căci veți fi fericiți la rândul dumneavoastră, deoarece le veți primi înapoi înzecit!**

Un alt exemplu, la fel de des întâlnit în viața. Urmăriți cu sufletul la gură (emoționați) acțiunea dintr-o carte sau dintr-un film. De ce sunteți emoționați? Deoarece acțiunea seamănă cu un fragment din viața dumneavoastră ori, cel puțin, cu visele dumneavoastră ascunse în suflet (subconștient). La un moment dat, întâlniți un pasaj sau o replică care se potrivește perfect cu visele sau dorințele din sufletul dumneavoastră. După terminarea cărții sau filmului, constatați că ideea recepționată în stare de maximă emoție continuă să umble prin creierul dumneavoastră. Ea încearcă să vă mobilizeze într-o anumită direcție sau, dim-

potrivă, să vă frâneze anumite activități. Nu știți că ați fost sugestionau prin scris sau imagine filmată, deoarece nu cunoașteți mecanismul intim al sugestiei și nici nu vă autoconuolați permanent gândurile. Dacă, însă, vă faceți o analiză rațională, constatați că ați preluat ideea din carte sau film și ați transformat-o în programare mentală proprie.

Sugestia prin scris sau imagine însoțită sau nu de cuvinte se întâlnește aproape în fiecare zi. De exemplu, vă pregătiți să plecați în concediu cu avionul și vedeți la televizor un accident aeronautic catastrofal. Înainte de a gândi logic, vă treziți că vreți să renunțați la călătoria cu avionul, în favoarea Uenului ori a altui mijloc de transport. Ați fost sugestionați de imaginea și cuvintele televizate, care au profitat de faptul că, zguduți de eveniment (emoționați), aveți subconștientul deschis către sugestii. Dacă asistați la un accident auto sau la un jaf armat, vă simțiți nesiguri și indispuși mult timp, deși nu v-au afectat material pe dumneavoastră. Dacă citiți un roman trist starea dumneavoastră de psihic se înrăutățește. Dacă... *înțelegeți ce mare răspundere au creatorii de literatură, filme și emisiuni televizate față de dumneavoastră, „publicul consumator”?* *Faptul că în România actuală se râde mai puțin decât în perioada socialistă ne spune clar că milioane de subconștiente de cetățeni români au fost poluate cu sugestii negative*

## Ce este sugestia?

Dragi prieteni cititori, acum, după ce ați lecturat câteva exemple, îmi puteți spune ce este sugestia? Foarte probabil, puteți explica noțiunea, cu propriile dumnea-

voastră cuvinte. Uneori, seamănă cu o vrajă bună. Alteori, cu o săgeată otrăvită, înfiptă în creier. Să vedem cum am formulat eu definiția sugestiei!

Sugestia constă într-o idee prezentată verbal, în scris, în imagini sau mixt, care reușește să treacă de filtrul conștiinței și să pătrundă în subconștient, unde începe să producă efecte pozitive sau negative asupra întregului psihic și a întregului organism.

Ce spuneți, am reușit să concentrez toate caracteristicile sugestiei? Să-i verificăm exactitatea, printr-o analiză minuțioasă!

1. *Sugestia constă într-o idee expusă verbal, în scris, în imagini sau mixt (imagini plus scris, imagini plus cuvinte rostite, citit cu voce tare etc).* Cunoașteți și alte metode de a transmite o idee? Ați înțeles că până și surdomuții sau orbi pot fi sugestionati cu aceste metode? Vă amintiți că preotul (magul, șamanul, vrăjitorul etc.) a sugestionat persoana credulă în mod verbal? Când ați citit o carte și ați fost sugestionat de o idee din ea, operațiunea a decurs în scris. Imaginile din film, televiziune și sugestiile mute (zâmbete, încruntări, alte gesturi) vă sugestionează în mod complex, mai ales dacă sunt mixate cu vorbire (știri de televiziune) sau scris și vorbire (filme și emisiuni televizate).

*De ce am enumerat toate posibilitățile de sugestionare?* Pentru a vă atenționa că două organe de simț receptoare, ochii și urechile, au rol de prime porți căi re subconștientul dumneavoastră. Prin ele, primiți sugestii pozitive dar, din păcate, și negative. Un proverb asiatic spune *Cine nu aude, nu vede și tace trăiește o mic de ani în pace.* Nu e tocmai un proverb corect, deoarece sugestiile pozitive auzite și văzute ne prelungesc viața activă. Noi

vom învăța să folosim sugestiile și autosugestiile pentru prelungirea tinereții și vieții active până către suta de ani. Revenind la problema noastră, după cele două porți principale, ochii și urechile, urmează încă una, filtrul conștiinței (discernământul) care permite sau nu ideilor să pătrundă în subconștient pentru a-deveni sugestii.

2. *Sugestia este o idee care reușește să treacă de filtrul conștiinței și să ajungă în subconștient. Aveți deja câteva exemple pentru a-mi spune cum trec sugestiile de filtrul conștiinței (discernământ).* Pe scurt, întâlnim următoarele situații:

a. Sugestiile care ne surprind emoționați trec de discernământ (care este slăbit de emoție) și se fixează în subconștient.

b. Formulele sugestive șoptite litanie, de către persoane anume pregătite, cum veți fi și dumneavoastră, îndu plecă discernământul să se deschidă și să le lase să pătrundă în subconștient.

c. Șocurile psihice care violentează conștiința afectează și discernământul, astfel că permit ideilor sugestive să pătrundă către îngerul veghetor (subconștientul). Vă amintiți de exemplul cu tatăl îngrozit că pruncul său va fi strivit de car? Un sentiment negativ, spaima, a deschis poarta conștiinței iar subconștientul a transformat spaima într-o acțiune pozitivă, eliberând energii psiho-fizice necesare ridicării carului.

d. Filtrul conștiinței mai poate fi deschis către sugestii în stare de drogare, beție, oboseală cronică sau hipnoză. Nu vă grăbiți să etichetați toate aceste procedee ca negative! De exemplu, un medic aplică unui pacient un drog, îi mărește gradul de sugestionabilitate și-i aplică su-



gestii de vindecare. Unul din părinții terapiei prin sugestie și autosugestie, Emile Coue, a prezentat, la începutul secolului trecut, sute de vindecări miraculoase obținute prin această metodă. Nu era vorba de boli simple, ci de ulcere, plăgi varicoase, reumatism, paralizii, fobii, neurastenii, astm, tuberculoză, enterită. boli de rinichi etc.

e. În fine, în timpul somnului, când conștiința este adormită, sugestiile pătrund ușor către subconștient și se fixează acolo. De regulă, hipnotizatorii produc inițial o stare de somnolență (suspendarea conștiinței), apoi aplică sugestiile lor. *Noi vom folosi sugestionarea prin somn pentru rezolvarea unor probleme concrete:* sugestionarea copiilor în scop de vindecare a unor boli ori de remediere a unor defecte; sugestionarea alcoolicilor, drogaților și altor categorii de vicioși să renunțe la relele obiceiuri; sugestionarea persoanelor afectate de boli grave care evită tratamentul prin sugestie.

3. *în fine, sugestia este o idee care se fixează în subconștient și începe să producă efecte pozitive sau negative. conform programului înscris în ea și a modului de reacție a subconștientului* Dragi cititori, nu-i așa ca sunteți tentați să credeți că sugestiile pozitive generează numai efecte pozitive, în timp ce sugestiile negative, numai efecte negative? Treaba nu este atât de simplă, deoarece regula expusă mai sus are și excepții. Da, regula este că sugestiile pozitive produc efecte pozitive, în timp ce sugestiile negative, efecte negative. Iată însă și excepțiile, în care subconștientul fiecăruia om reacționează diferit, funcție de informațiile pe care le are înscrise deja în el, din experiențe de viață trecute.

a. *Ești deștept și vei face mari isprăvi* este o sugestie pozitivă care va produce efecte pozitive în majoritatea covârșitoare a persoanelor. S-ar putea, însă, ca în sub-

conștientul unor persoane, puține la număr, această frază să trezească amintiri dureroase și să producă efecte negative. De exemplu, un copil a fost bătut groaznic de către un individ care, în timp ce-l lovea, îi spunea - *Ești deștept și faci isprăvi, ai?* Dacă această idee s-a înscris în subconștient cu sens negativ, datorită emoțiilor din timpul bătăii, efectele auzirii acestei sugestii vor fi negative. Vi se pare un exemplu tras de păr? Nu este, amicii mei! Viața este mult mai complexă decât școlastica, oamenii au în subconștiente cele mai neobișnuite conexiuni și asocieri între cuvinte și imagini aparent neutre. De exemplu, eu am cunoscut un multimilionar în euro care nu suferea să audă cuvântul conopidă. De ce nu-l suferea și auzul acestuia îi provoca un mic șoc de panică? Deoarece, la auzul acestui cuvânt, retrăia o dramă din tinerețea lui, când a ajuns falit, din cauză că un tren de conopidă i s-a stricat în vama elvețiană. Posibil să fi întâlnit și dumneavoastră persoane care suferă mici șocuri psihice la auzul unor cuvinte ori la vederea unor imagini care le amintesc de drame din viața lor.

b. *A doua excepție de la regula sugestie pozitivă - efect pozitiv și sugestie negativă - efect negativ o constituie sugestiile negative care produc efecte pozitive.* De exemplu, încă din adolescență, eu am fost sugestionat, în repetate rânduri, că voi ajunge un derbedeu, deoarece eram foarte neastâmpărat. Subconștientul meu s-a încăpățânat să demonstreze celor care mă sugestionau negativ că nu au dreptate și m-a mobilizat pentru a studia, a munci, a crea și a învinge întotdeauna. Vă amintiți că o sugestie mută negativă, spaima că pruncul îi va fi zdrobit de car, a provocat în tată un efect pozitiv, respectiv, multiplicarea forțelor psiho-fizice necesare prevenirii accidentului? De regulă.

ura este un sentiment negativ, care ne cheltuiește inutil energia psihică. Prin excepție de la această regulă, ura la adresa dușmanilor ne poate furniza energii psiho-fizice suplimentare, cu care să-i învingem sau cu care să le demonstrăm superioritatea noastră. Excepțiile de acest fel sunt puține, fapt pentru care noi vom pune accent pe sugestiile pozitive. Desigur, vom studia și sugestiile care demobilizează, îmbolnăvesc sauucid, pentru a ști cum să ne ferim de ele.

Ce spuneți, am reușit să definim corect și complet sugestia? Da? Atunci, vă rog să învățați pe de rost definiția, deoarece vom lucra mult timp cu ea.

## Sugestia devine o programare mentală subconștientă

Oamenii de succes sunt întotdeauna bine organizați. Dezordonații care trăiesc la întâmplare, fără planuri de activitate zilnice, lunare, anuale și de lungă durată nu au succese în viață decât în mod întâmplător și destul de rar. Dumneavoastră, oamenii care ați pășit în imperiul succeselor, vă organizați activitățile vitale cât mai meticulos și mai precis. În acest scop, folosiți conștiința și vă planificați activitățile începând de la probleme mai importante, către cele mai mici, dar care nu pot fi trecute cu vederea (de exemplu, cum trebuie să vă îmbrăcați pentru o întâlnire importantă).

*Cum procedați pentru a vă ordona viața cât mai bine? Desigur, vă planificați activitățile în scris, într-o*

*agenda sau carnet de notițe.* Eu folosesc o agenda în care am schițe de planuri de perspectivă, schiță de plan decenal, plan pe anul în curs, planuri lunare și zilnice. Vi se pare că sunt un capsoman birocratizat? Nu, amicii mei, sunt un om organizat. *Cred că ați aflat foloasele organizării.* În primul rând, ea ne disciplinează mintea, ne forțează să gândim și să planificăm problemele de rezolvat în *ordinea importanței și urgenței.* În al doilea rând, planificarea ne ajută sa economisim energie și nervi, deoarece nu vom încurca niciodată problemele de rezolvat, nu vom uita să le rezolvăm pe cele importante și oportune. În al treilea rând, planificarea joacă rol de programare mentală pozitivă, așa cum vom învăța într-un capitol viitor.

Deci, sunteți oameni organizați. În fiecare seară, faceți bilanțul activităților de peste zi și vă planificați activitățile de a doua zi. Dacă lăsați această treabă importantă pe mâna unei secretare, fiți siguri că veți fi manipulați! Nu veți mai acționa conform voinței și conștiinței dumneavoastră, ci după planul făcut de altcineva. Acest obicei, de a lăsa secretarele să facă planificările, este foarte răspândit în diverse ministere și firme; ea explică perfect de ce treburile merg prost în aceste instituții. Dumneavoastră, oameni de succes, vă planificați activitățile conform conștiinței și voinței proprii, ca oameni perfect liberi și nemanipulați. Vă planificați treburile de rezolvat, întâlnirile, perioadele de odihnă, contactele de realizat etc. Reprezentantele sexului frumos își planifică cu grijă și vestimentația, lucru pe care și unii bărbați trebuie să-l facă, pentru anumite ocazii. De exemplu, nu vă puteți prezenta la o recepție în blugi și pulover, dar nici la pescuit, în frac.

Vă treziți dimineața, aruncați o privire pe agendă și sunteți sigur că ați planificat fiecare activitate de efectuat, la ora potrivită. Poate că ați planificat și un timp la dispoziție pentru rezolvarea unor probleme neprevăzute, ce apar din senin (o întâlnire, o vizită, o obligație suplimentară etc.). V-ați drămuțit energia și timpul conform zicalei extinse *Energia psiho-fizică și timpul sunt bani*. Sunteți sigur că aveți totul sub control deoarece, în mod conștient, ați planificat tot ce v-a spus conștiința.

Totuși, n-ați planificat tot ce veți face într-o zi, deoarece nu puteți citi integral dorințele subconștientului, nici programările mentale înscrise în el fără știrea dumneavoastră. Desigur, e vorba de sugestiile pe care le-ați recepționat anterior ori pe care le primiți în timpul zilei. Vă vine să vă revoltați, deoarece dumneavoastră vreți să aveți totul sub control și vi se pare că programarea mentală făcută prin sugestii este un soi de manipulare. Nu e cazul să vă speriați, nici să vă revoltați împotriva acestei programări neștiute. S-ar putea ca, în majoritatea cazurilor, ea să fie benefică. Conștiința și subconștientul sunt într-un dialog permanent, schimbând idei folositoare organismului propriu. *În momentul în care subconștientul și conștiința sunt perfect armonizate, nu mai trebuie să vă temeți de nici un fel de manipulare.*

*În ce constă programarea mentală subconștientă?*

Vă voi prezenta câteva exemple, pentru a înțelege mecanismul acestei programări. În timpul zilei, în timp ce acționați în cadrul programului stabilit în mod conștient, un partener sau un subordonat vă sugerează că o anumită afacere se poate face în alt mod, cu un beneficiu mult mai mare pentru dumneavoastră. Subconștientul dumneavoastră

anticipează plăcerea câștigului suplimentar și se pune pe treabă, adică programează acțiunile pentru noua afacere. Problema începe să vă frământeze, din subconștient către conștiință, până ce vă hotărâți s-o analizați conștient. După ce luați decizia de a aborda noua afacere, vă mobilizați și conștient, modificând planul de activitate zilnică, prin introducerea ei pe agenda de lucru. Dacă refuzați oferta și sugestia a fost puternică, veți simți mult timp o iritare nervoasă și o frământare de tipul *Dar dacă ar fi mers bine?* Cine vă produce aceste stări psihice? Îngerul veghetor (subconștientul) care a preluat deja sugestia și a pus-o în lucru. El se hrănește din plăcerea unor izbânzi anticipate și faptul că dumneavoastră îl refuzați în mod conștient îl supără. Înțelegeți că subconștientul v-a făcut o programare mentală încă din clipa recepționării sugestiei? Dacă refuzați s-o executați în mod neîntemeiat și fără a lămuri subconștientul, cum vom învăța ulterior, el continuă să vă sâcăie.

Un alt exemplu. În timp ce vă deplasați către locul de muncă, recepționați o sugestie negativă puternică, produsă, de pildă, de o catastrofă naturală sau financiară, de o persoană care vă impresionează ori în alt mod. Starea dumneavoastră de psihic se înegurează, fapt pentru care nu mai munciți la întreaga capacitate. „Trageți” de dumneavoastră pentru îndeplinirea planului făcut, renunțați la îndeplinirea unor obligații deja planificate, deoarece simțiți că nu le mai puteți onora etc. *Ce s-a întâmplat cu dumneavoastră?* Sugestia negativă puternică v-a produs o furtună în subconștient, slăbindu-vă vitalitatea și gradul de organizare al creierului. Ea v-a programat mental către confuzie, delăsare și eșec. Dacă sunteți o fire puternică și instruită, anulați efectele sugestiei negative cu câteva conștientizări

si formule de autosugestie, așa cum vom învăța ulterior. Cu alte cuvinte, anulați programarea mentală negativă din subconștient și vă mențineți programările mentale pozitive avute anterior primirii veștilor negative.

#### Ce concluzii tragem din cele două exemple?

1. Subconștientul are tendința de a se programa independent, funcție de sugestiile primite, fără a se consulta cu conștiința dumneavoastră. Programarea acestuia poate fi pozitivă sau negativă.

2. Dacă între subconștient și conștiință nu există o armonie perfectă, acestea, intră în dispute, fiecare ținând morțiș să-i fie îndeplinite programele sale. De pildă, oamenii excesiv de afectivi, care iau decizii sub imperiul sentimentelor și emoțiilor, dau prioritate subconștientului în fața rațiunii (conștiinței). În majoritatea cazurilor, ei greșesc, deoarece intuiția din subconștient nu poate depăși imensa cunoaștere din rațiune, la un om cultivat. Persoanele inculte iau cel mai des decizii bazate pe emoții și mai puțin, pe judecăți raționale, logice, pragmatice, realiste. Astfel de persoane ignorante nu-și pot justifica deciziile, nu pot răspunde la întrebarea *De ce ai procedat așa și nu altfel?* De regulă, ei răspund că așa au simțit ei că e bine (au simțit, n-au gândit!).

3. Programările mentale negative, făcute prin sugestii negative aplicate asupra îngerului veghetor (subconștientului) pot fi anulate cu autosugestii și conștientizări pozitive, în favoarea programărilor mentale pozitive deja posedate.

Ce trebuie să rețineți din acest subcapitol? I. Toate sugestiile devin programări mentale de acțiune sau de frânare, cu caracter pozitiv sau negativ. Aceste

programări funcționează în subconștient, în relații directe cu conștiința. Dacă ele se armonizează cu conștiința, ne mobilizează puternic, ne fac să ne simțim bine și să activăm cu forțe sporite, furnizate de subconștient. Dacă subconștientul și rațiunea sunt în contradicție, simțim o iritare psihică de care putem scăpa prin conștientizare și autosugestie.

2. Oamenii culti își armonizează rapid subconștientul și conștiința (sentimentele și rațiunea), prin schimb fulgerător de informații între aceste două componente ale psihicului. Din această cauză, ei iau decizii raționalo-afective, mult mai întemeiate și mai corecte decât deciziile emoționale luate de ignoranți. Oamenii culti nu se lasă târâți de sentimente sau de programările mentale negative din subconștient. Ei judecă logic, pragmatic și realist fiecare situație, astfel că pot lua cele mai bune decizii de viață. Succesele depind în mare măsură de calitatea deciziilor.

## **Care sunt sugestiile negative?**

Această carte este scrisă de pe poziția creatorilor morali. În ea, nu veți găsi îndemnuri la agresiuni, violențe, fapte imorale sau ilegale. Noi vom învăța să ne apărăm de sugestiile negative dar nu să și le folosim pentru a ataca alte persoane. Cunoșc destul de bine psihologia oamenilor, pentru a fi conștient de faptul că tirajul acestei cărți ar crește spectaculos, dacă aș folosi mici șarlatanii de tipul: *Cum putem înrobi pe cineva cu vrăji? Procedee magice de învins adversarii. Leacuri magice de dragoste. Metode de dominare a altor persoane etc.* Cunoșc astfel de procedee dar consider că e imoral să le folosesc. Pe timpul studiului

acestei cărți, le veți descoperi și dumneavoastră, dar veți (și) avea înțelepciunea de a nu le aplica împotriva nici unei persoane. Noi, creatorii morali, învățăm, creăm și ne comportăm moral. Când suntem agresați psihic cu sugestii negative, ne apărăm dar nu răspundem cu atacuri. Clar?!

În fiecare zi, suntem bombardați cu multe idei negative care ar putea deveni sugestii negative, afectându-ne psihic. În fiecare zi, auzim vești rele în general (scumpiri, măririi de taxe și impozite, nedreptăți sociale etc.) sau în particular (vești proaste privind-ne direct pe noi sau persoanele îndrăgite). În fiecare zi, suntem bombardați cu diverse idei, de la persoană la persoană, prin radio, televiziune sau prin imagini recepționate direct din mediul social de trai. Multe dintre ele sunt negative și au tendința de a deveni sugestii negative, cu scop de a ne afecta psihic. Nu e nici un secret faptul că pesimismul care afectează foarte mulți români a fost provocat de un intens și continuu bombardament cu știri negative, prin ziare, radio, televiziune, zvon public sau în alte moduri. Există națiuni mult mai sărace decât a noastră în care indicele de fericire al popu-lariei este mult mai ridicat decât la noi. Cine sunt vinovații? Desigur, vinovații sunt indivizii care răspândesc su- .. gestii negative intense, în mod repetat sau chiar continuu, cum procedează unele posturi de televiziune care prezintă numai accidente, crime, calamități și alte știri rele.

Care sunt principalele sugestii negative de care trebuie să ne ferim? Pe scurt și sistematizat, sugestiile negative aparțin de următoarele categorii:

1. Sugestii care ne afectează sănătatea psihică sau fiziologică. Dacă o persoană înzestrată cu putere hipnotică

vă repetă, zile în șir, că sunteți bolnavi; în general sau de o anumită boală, spusele sale pot deveni sugestii negative care vă îmbolnăvesc sau chiar văucid. Unul dintre pionierii folosirii sugestiei vindecătoare, Joseph Murphy, și-a îndreptat atenția asupra acestui domeniu în urma unor drame familiale provocate de sugestii negative. Tatăl său, fost ofițer în trupele coloniale engleze, se bucura de o sănătate de fier și făcea afaceri bune, în Anglia. În jurul vârstei de șaiszeci de ani, naivitatea l-a împins să consulte o ghicitoare țigancă. Aceasta, deși incultă, poseda o forță hipnotică deosebită și i-a prezis tatălui că va muri în următoarele luni. Sugestia negativă a pătruns adânc în creierul fostului ofițer și a determinat o programare mentală de moarte. De vină a fost și puternica sa credință în veridicitatea magiei. Vă amintiți că toate credințele puternice accelerează și întăresc sugestia? Ei, bine, tatăl lui Murphy și-a abandonat afacerile și a început să se pregătească de moarte. Pofa de viață i-a scăzut drastic, nu mai avea chef de nici o activitate relaxantă, vorbea numai de prezicerea țigăncii și-și aștepta moartea. Într-adevăr, moartea a survenit, în mai puțin de șase luni, dar nu din cauză că ar fi fost înscrisă în stele sau în globul de cristal al vrăjitoarei. *Moartea a'fost determinată de sugestia negativă transformată în programare mentală negativă (de moarte).*

*Ce s-a întâmplat în creierul aceluia om care, dacă nu ar fi crezut în vrăji, ar fi trăit încă mult și bine? Sugestia de moarte a pătruns în subconștient și a dereglat funcțiile vitale principale, pregătindu-le de încetarea acti vității, respectiv, de moarte. Activitatea tractului digestiv a fost afectată, astfel că pofta de mâncare a scăzut. Optimismul și speranța de viață au fost afectate grav. fiind înlocuite cu*

ideea inevitabilității morții. Ca atare, pofta de viață, de acțiune, de muncă și distracții a scăzut către zero. „Motorul” organismului a funcționat din ce în ce mai lent, până ce a sucombat, iar cauza acestei „defecțiuni” a fost sugestia negativă de moarte plantată în subconștient, de țigancă. Cunoscut și un exemplu contrar, al unui nonagenar foarte bogat, care s-a recăsătorit la vârsta de 78 de ani și a făcut trei copii in vitro. De ce s-a pjiut bine întreaga viață, din care n-au lipsit necazuri mari și încă se mai ține? Deoarece, în tinerețe, o țigancă cu puterea hipnotică i-a prezis că va trăi 106 ani. Suggestia a pătruns în profunzimile subconștientului și l-a programat să trăiască până la vârsta indicată (106 ani). Noi vom folosi acest procedeu pentru a prelungi viața activă a persoanelor, prin sugestie și autosugestie, până către suta de ani. Îl cunosc personal pe bărbatul care a fost sugestionat că va trăi fericit, sănătos și bogat până la 106 ani (este unul din primii doi bogați ai țării).

Ce alte sugestii negative de boală și moarte primesc naivii sugestionabili? Câteva exemple întâlnite la persoanele care consultă vrăjitoare, ghicitori ori alte tipuri de magi:

a) Dacă o vrăjitoare în care credeți că posedă puteri de a citi viitorul vă spune că veți suferi un accident de mașină, foarte probabil, îl veți face, rti ai grav sau mai ușor. De ce veți face accidentul? Deoarece sugestia vrăjitoarei devine programarea mentală de accident și, la prima ocazie favorabilă, vă determină să greșiți inexplicabil în condus automobilul. Dacă n-ați crede-o, n-ați suferi nici un accident de mașină.

b. Dacă un părinte cu putere hipnotică își blestemă copilul care l-a supărat să-și rupă un picior sau o mână, există mari șanse ca respectivul accident să se producă.

De regulă, părintele vinovat va spune că pruncul a fost pedepsit de divinități, pentru că l-a supărat. În realitate, programarea mentală negativă, către accident, a fost făcută de printe, prin sugestia negativă pe care copilul a recepționat-o în subconștient.

c. Vrăjile, blestemele și anatemele pe care preoții ori alți vrăjitori le fac, pot produce efecte negative, *prin două procedee înlănțuite*: 1) *telepatia apropiată* între persoana care apelează la magie și persoana-țintă; 2) *suggestia negativă* introdusă în creierul persoanei țintă. Am introdus și preoții în categoria vrăjitori, deoarece acesta este adevărul: ei nu exprimă voința divină, ci fac vrăji sălbatice. De pildă, teurgie (liturgie) înseamnă, în limba greacă, vrajă, magie. De regulă, aceste procedee nocive nu prea reușesc decât într-un număr redus de cazuri. În concret, mecanismul vrăjii negre (negative), blestemului sau afuriseniei este următorul: Persoana care apelează la magi recepționează sugestia negativă îndreptată împotriva persoanei indicate de ea, din bolboroseala vrăjitorului. Ulterior, retransmite sugestia negativă către persoana țintă, prin telepatie apropiată (contagiune psihică) ori în mod verbal, ca o sugesție-amenințare. Într-un subcapitol ulterior, vom vedea că, după orice fel de magie, se ascund două operațiuni bine cunoscute de psihologie - sugestia și telepatia.

d. Firile mai slabe (mai ușor sugestionabile) pot fi sugestionate negativ și din întâmplare. Vă amintiți exemplul? O persoană de mare încredere întreabă o astfel de persoană sensibilă dacă se simte bine, deoarece arată cam rău. Imediat, sugestia negativă implicită pătrunde în subconștientul persoanei slabe și începe să-1 frământă cu ideea că e bolnavă. Numai o sugestie contrară la fel de puternică.

de tipul *Ești perfect sănătos*, poate anula efectele sugestiei negative exemplificate. Desigur, dacă o persoană sensibilă învață autosugestie și-și dezvoltă convingeri ferme în conștiință, nu primește sugestia negativă implicită, ci răspunde că e perfect sănătoasă.

2. Ce alte sugestii negative mai întâlnim în viață? Deseori, suntem loviți cu sugestii care ne limitează libertatea de conștiință și voință, ne determină să nu mai lucrăm la întreaga noastră capacitate și să nu ne mai manifestăm ca oameni liberi. Iată un exemplu de sugestie de acest fel cu care am fost bombardat, în mod repetat, pentru a fi determinat să nu mai scriu liber, ce gândesc, ori chiar să nu mai scriu de loc. Mai mulți mistici de orientări diverse (religioși, yoghini, hipnotizatori) mi-au sugerat, verbal și în scris, că scrierile mele supără pe Dumnezeu sau pe alte divinități, fapt pentru care ar trebui să abandonez scrisul. Este vorba de sugestii puternice, deoarece apelează la credința în divinități, pe care majoritatea oamenilor o au, într-un fel sau altul. Eu sunt liber cugetător, nu neg existența lui Dumnezeu, cum fac ateii, dar nici nu cred că mistici de orice fel (preoți, călugări, yoghini etc.) sunt intermediari între mine și Divinitate. Eu cred că Divinitatea Creatoare și Morală inspiră direct orice om creator și moral. Ca atare, sugestiile indivizilor de care v-am vorbit s-au risipit în van: nu au pătruns în subconștientul meu și nu m-au determinat să nu mai scriu cum gândesc și cum vreau. Cu alte cuvinte, mi-am păstrat libertatea de conștiință și voință, în ciuda miilor de sugestii negative foarte puternice cu care am fost bombardat de când scriu. În ciuda sugestionarilor, am scris și mai mult, și mai bine, depășind suta de volume publicate, cum nu mai are nici un scriitor român în viață.

*Un alt exemplu de sugestie negativă des întâlnită. Vreți să vă apucați de o activitate nouă (afacere pe cont propriu, creație etc). Faceți un plan și-l discutați cu amicii. Mai multe persoane răuvoitoare, fricoase ori inculte vă sugerează că, dacă vă apucați de treaba planificată, vă veți face de râsul lumii, veți suferi eșecuri, veți fi disprețuit etc. în fața acestui bombardament cu sugestii negative, rezistă numai personalitățile puternice, cu conștiințe bine dezvoltate și bune cunoștințe ale mecanismelor sugestiei. Ce fac sugestionarii cu libertatea dumneavoastră de conștiință și voință? Vi le limitează ori chiar le anulează. Dacă-i ascultați, constatați că v-au manipulat să nu vă apucați de o activitate care v-ar putea aduce glorie și avere. Vedeți de ce e bine să țineți urechile închise la sugestiile negative? Vedeți de ce e bine să aveți deplină încredere în forțele proprii și în ocrotirea divină care se întinde asupra creatorilor morali, adică asupra celor care învață, gândesc și fac mai mult și mai bine?*

Să vă dau câteva exemple de oameni care au înfrânt mii de sugestii negative, primite din gurile unor persoane sau din eșecuri repetate. Inventatorul porțelanului franțuzesc, Bernard Palissy, a lucrat circa 15 ani la invenția sa, în condiție de sărăcie cruntă și de lipsă de informații științifice (era semianalfabet). Contemporanii din jur îl considerau nebun și-l disprețuiau pe față (sugestii negative). Mulți s-ar fi lăsat păgubași de obsesia producerii porțelanului, însă el a perseverat și a învins. A câștigat o avere din invenția sa însă, din păcate. Inchiziția l-a aruncat în închisoare, sub acuzația de vrăjitorie. Cum se poate să transformi o vază din lut roșu sau negru într-una albă, dacă nu prin vrăjitorie? Întrebau ignoranții inchișitori. Astăzi, vă vine să râdeți de prostia inchișitorilor de atunci, dar nu râdeți de prostiile inchișito-

rilor de acum (vrăjitorii, slujitorii religioși și alte categorii de șarlatani ignoranți). •

Intenționez să vă învăț și să vă mobilizez să va apucați de diverse activități libere, fie și numai ca pasiuni extra-profesionale aducătoare de venituri. Din această cauză, vă voi mai prezenta câteva exemple de persoane care au înfrânt sugestii negative de inacțiune și au obținut mari succese. Tomas Alva Edison, inventatorul becului electric, gramofonului, tramvaiului electric și a multor altor bunuri utile Omenirii avea numai trei clase și jumătate. În clasa a patra, a fost exmatriculat iar învățătoarea bigotă l-a sugestionat că e bun numai de păscut porcii. Edison s-a încapățânat să învețe și să experimenteze pe cont propriu, muncind din greu, deoarece era foarte sărac. Pe deasupra, nici nu auzea prea bine iar la bătrânețe a surzit complet. Când își expunea ideile față de contemporani, majoritatea îl sugestionau negativ, îl luau în râs, îi spuneau că visează prostii, că e țicnit etc. Chiar și după primele invenții de succes, mulți lucrători din atelierele sale îl consideru nebun, pentru faptul că a promis că va face un aparat de înregistrat sunetele și vocea umană. Când, după muncă stăruitoare, Edison a făcut o demonstrație cu primul gramofon, în fața angajaților săi, unul a căzut în genunchi și a strigat *Dumnezeu a coborât pe Pământ!* Edison i-a replicat ca Dumnezeu are treburi în Cer, fapt pentru care noi, oamenii, trebuie să ne mobilizăm toate capacitățile psiho-fizice pentru a ne rezolva problemele de viață. Câtă înțelepciune și câtă modestie!

Încă un exemplu, din România de tranziție. Un inginer pe care l-am cunoscut personal mi-a citit o carte de arta succesului și s-a hotărât să devină propriul stăpân, în libera inițiativă. S-a apucat de vândut obiectele de valoare

din casă (bijuterii, autoturism etc.), fapt ce a dus la certuri grave în familie. Toate rudele și toți amicii i-au prezis (l-au sugestionat) că va întâmpina un eșec groaznic și s-au îndoit de starea sa de sănătate mintală. Omul nostru nu s-a lăsat sugestionat negativ, ci a perseverat pe drumul care și-l alesese, în prezent, posedă o fabrică prosperă și e multimiliardar. Ce s-ar fi ales de el, dacă rămânea un anonim, la un loc de muncă prost plătit, cu amenințarea șomajului deasupra capului său?

Ați înțeles ce am vrut să vă sugerez cu aceste exemple? *Când sunteți siguri că puteți reuși într-o anumită direcție (afacere, activitate etc), nu vă lăsați sugestionați împotriva, de nimeni, nici măcar ce cele mai apropiate persoane!* Dragostea dintre părinți și copii sau dintre soți nu exclude posibilitatea sugestionăm negative involuntare, de tipul *Dacă vei rata și te vei face de râsul lumii? Dacă vei pierde tot capitalul? Afacerea pe care intenționezi s-o faci nu e demnă de tine și te înjosește etc.* Ați înțeles că trebuie să rezistați mai dârji decât munții, în fața sugestiilor negative care urmăresc să vă limiteze ori să vă anuleze libertatea de gândire, de voință și de acțiune, specifice omului de succes? Da? Foarte bine.

3. Un alt tip de sugestie negativă urmărește să ne producă pagube materiale și morale. În acest caz, sugestionarii pot acționa din dușmănie, din invidie sau pur și simplu din ignoranță. Cel mai tipic caz de sugestie negativă de masă, pe fond de ignoranță, l-a reprezentat jocul piramidal CARITAS. Participanții s-au lăsat mânați de o credință naivă și ignorantă în posibilitatea înmulțirii banilor de la sine, de opt ori, precum și de o dorință subconștientă de a câștiga mulți bani fără muncă. În final, majori-



tatea au păgubit material (au pierdut bani) și moral (s-au făcut de răs, că s-au lăsat păcăliți).

***Producerea de pagube morale (pierderea autorității și prestigiului) prin sugestionare negativă se întâlnește frecvent în politica românească dar și în cea străină. Sugestioniarii,***

deghizați în umili lăudători ai personalității politice, o sugestionează pe aceasta să spună ori să facă anumite lucruri compromițătoare pentru cariera sa. Fostul președinte Nicolae Ceaușescu a fost sugestionat de mii de indivizi interesați să accepte cultul personalității și să aplice măsuri nepopulare (economii crâncene la alimente și căldură). Astfel, din conducătorul iubit de întreaga națiune, în 1968, a ajuns dictatorul urât de după 1980. Și în prezent, mulți lideri politici români se lasă sugestionați, direct sau prin amenințarea cu presiunea de mase, să spună ori să facă lucruri care le afectează autoritatea și prestigiul

în fața maselor.

Alte cazuri de lideri sugestionați? George Bush, președintele SUA, a fost un om normal, până ce a întâlnit un pastor de culoare. Graham, care i-a băgat în cap sugestia că el este un ales al lui Dumnezeu să impună ordinea „democratică” în Orient, inclusiv prin război. Vă amintiți cum a fost sugestionat și compromis Bill Clinton? Monica Lewinsky, o stagiară de la Casa Albă, nici măcar frumoasă, l-a adus în starea de a face cele mai mari prostii. Ulterior, a fost sugestionat că-și va pierde postul, dacă nu va ordona bombardarea Serbiei și începerea războiului din Afganistan. *Cei care intenționează să devină lideri politici trebuie să vă însușiți la perfecție arta sugestionării și apărării de sugestii negative.*

*Sugestia negativă produce muri pagube în afaceri. Probabil, fiecare dintre dumneavoastră a „luat țepă” cel*

puțin o dată, fiind sugestionați de parteneri mai versați. Dacă vă recunosc faptul că și eu am fost păcălit de câteva ori, cu afaceri care păreau sigure, recunoașteți că ați păgubit în stare de sugestie aplicată de parteneri? De exemplu, casa perfectă, prezentată cu iuțea și îndemânare, s-a dovedit a avea destule defecte, după ce ați cumpărat-o. Marfa mult lăudată, care v-a încântat subconștientul și v-a determinat s-o cumpărați, s-a dovedit, până la urmă, de proastă calitate. Amicul care v-a sugestionat să împrumutați ultimii bani s-a dovedit escroc sau, în cel mai bun caz, rău platnic. Prietenul care v-a sugestionat insistent să faceți o anumită afacere (pe care el n-o făcea) s-a retras strategic, de îndată ce afacerea s-a dovedit un eșec.

Ați înțeles de ce am insistat asupra faptului că deciziile importante se judecă cu conștiința, se iau în mod rațional și, numai în subsidiar, cu aport afectiv? Ori de câte ori ne repezim într-o afacere mânați de sentimente (lăcomie, dorință de câștig rapid și nemuncit, îmbătați de plăcere etc), aproape sigur ne vom întâlni cu eșecul. Aviz sentimentalilor sugestionat>li!

4. Cele-mai perverse sugestii negative urmăresc să ne determine să săvârșim fapte ilegale sau imorale, de la cele mai grave și până la cele mai simple. In astfel de cazuri, sugestionam] ne programează, prin sugestia negativă, ca pe niște roboți. Limita maximă a programării mentale inconștiente este hipnoza. Vă voi prezenta câteva exemple de sugestii negative de acest fel, pentru a le înțelege și a intui metodele de apărare împotriva lor.

Într-o țară nord-europeană. Justiția a avut de rezolvat un caz extraordinar, pentru care nu exista texte de lege. Despre ce a fost vorba? Un bărbat a fost hipnotizat să

săvârșească un omor. El a ucis o persoană, în stare de tranșă hipnotică (sugestionat puternic, negativ). Avocații apărării au obiectat faptul că clientul lor n-a săvârșit fapta cu discernământ, deoarece conștiința îi fusese blocată și el a acționat conform programării mentale de crimă înscrisă de hipnotizator în subconștientul său. Ca atare, a fost chemat în instanță și hipnotizatorul, însă jurații nu știau cum să-l încadreze, ca instigator la crimă sau ca autor al crimei. Desigur, hipnotizatorul era autorul crimei, în timp ce hipnotizatul a acționat ca o unealtă oarbă, fapt pentru care a primit o condamnare mai mică.

Teroriștii islamici, sugestionați religios pentru comiterea unor crime oribile, sunt cele mai edificatoare exemple de sugestii negative cu scop de a săvârși unele fapte ilegale. Omorul nu este însă singura infracțiune către care acționează sugestionară. De exemplu, în România de tranziție, tot soiul de muieruște persuasive au sugestionat o grămadă de bărbați slabi să săvârșească infracțiuni economice: furturi, delapidări, luare de mită, fals în documente etc. Justiția română nu ia în considerare sugestionarea, așa că numai bărbații care au săvârșit infracțiunile au ajuns ori vor ajunge după gratii. Dacă ar studia situația în profunzime, juriștii ar descoperi sugestii repetate, din partea unor femei (amante, concubine, soții) care și-au folosit din plin puterea sugestivă pentru a-și determina bărbații să săvârșească infracțiuni.

Sfi.ți ce înseamnă fapte imorale, nu? Fapte considerate rele (urâte, indezirabile etc.) de către majoritatea societății, dar care nu sunt sancționate legal. De exemplu, trădarea prieteniei sau dragostei nu au caracter de infracțiuni, ci de fapte imorale. Câte amiciții au fost trădate

în perioada de tranziție, de dragul banilor și la sugestia unor persoane din anturaj (amante, concubine, rude etc.)? Câte persoane au fost sugestionate să întrețină relații extra-conjugale, cu scop de a obține avantaje materiale și profesionale? Câte persoane parazitează fără muncă (faptă imorală), deoarece au fost sugestionate că aceasta înseamnă libertate și democrație?

Sper că ați înțeles bine ce înseamnă sugestii cu caracter ilegal și imoral, așa că vom trece la următoarea problemă.

## Cum pătrund sugestiile negative în subconștient?

În fiecare zi, auzim și vedem sute de mesaje negative, care ar putea deveni sugestii negative, dacă le-am lăsa să pătrundă în subconștientul nostru. Acest lucru nu se întâmplă însă, deoarece conștiința maturizată (cu discernământ) nu le permite să treacă de ea. Ești un dobitoc! ne strigă un huligan. *Ba sunt un om serios!* replică conștiința, în mod automat și afirmația negativă nu pătrunde în subconștientul nostru. *Nu vei reuși să faci cutare lucru!* ne spune un pesimist, un sceptic ori un răuvoitor. *Mi-am luat toate măsurile să reușesc!* replicați dumneavoastră, în mod conștient; prin acest răspuns, refuzați să lăsați afirmația negativă să pătrundă în subconștientul dumneavoastră, pentru a deveni o sugestie negativă. Exemplele ar putea continua pe zeci de pagini, însă concluzia ar fi aceeași: *Filtrul conștiinței, discernământul, oprește majoritatea mesajelor*

*jelor negative să pătrundă în subconștient, pentru a deveni sugestii negative. Organismul nostru se apără, aproape automat, cu ajutorul conștiinței, de agresiunea prin sugestii negative.*

Totuși, în unele cazuri, unele mesaje negative ajung în subconștient, devenind sugestii negative. Cum reușesc ele să treacă de filtrul conștiinței noastre (discernământul)? în principal, pe două căi principale: prin înșelăciune sau prin violență, exact ca și în luptele fizice. Iată și principalele metode de înșelăciune și violență psihică cu care anumite mesaje negative trec de conștiință și pătrund în subconștient, devenind sugestii negative!

1. Limbajul blând, monoton, afectuos și litanie slăbește controlul conștient și permite strecurarea unor idei în subconștient. Majoritatea șefilor (patronilor) cred că își activează subordonații, dacă folosesc un limbaj aspru, răstit, agresiv. Cât de mult se înșeală! în astfel de cazuri, conștiințele subordonaților se zburlesc ca niște arici și resping toate argumentele șefului (patronului). Când însă o persoană ne grăiește dulce, blând, călduros, afectiv, pe placul nostru și pe un ton litanie (ușor cântat), conștiința se relaxează. Ea își scade vigilența, deoarece își spune că un om atât de bun, care ne vorbește atât de frumos, nu are intenții rele și nu trebuie înfruntat. Pe acest fond de relaxare a conștiinței, ideile pătrund în subconștient și devin sugestii.

Mare vrăjitorie, nu-i așa? Să știți că sugestia a început, într-adevăr, din domeniul magic (vrăjitoresc). Inițial, în vechime, slujitorii diverselor culte au constatat că limbajul litanie, monoton și blând avea darul de a convinge imediat și de a determina persoana să facă exact ce i

se sugera. Ei au folosit și folosesc acest procedeu în mod empiric. Abia în ultimele două secole, oamenii de știință au descoperit mecanismul psihic care se ascundea în spațiile acestei vrăji.

*Limbajul dulce și litanie nu trebuie să vină neapărat de la vreun mag, preot, vrăjitor. El poate fi folosit de orice persoană, femeie sau bărbat, care i-a descoperit efectele ori care are predispoziții native pentru sugestie și hipnoză.* De exemplu, o tinerică, cum sunt cu miile printre „vipistele” noastre, îi susură iubitului cam bătrâior, cu glas dulce *Iubitei, te rog frumos, vreau să faci aia, să-mi cumperi cutare lucru etc.* De regulă, când folosește un limbaj dulce, cântat și afectuos, obține ce vrea. Dacă ar cere imperios, conștiința amantului ar reacționa și s-ar apăra. Desigur, același tip de limbaj poate introduce în subconștient și mesaje care să se transforme în sugestii pozitive, așa cum vom vedea în câteva subcapitole viitoare.

2. Laudele slăbesc controlul conștient și pătrund mai ușor în subconștient decât critici le. injuriile ori alte violențe verbale. Fiecărui om îi place să fie laudat. Fiecare om simte plăcere la auzul laudelor, deoarece subconștientul se hrănește din plăceri și le declanșează la auzul cuvintelor apreciative.

Știu ce gândiți, amicii mei cititori. *Cum se face că vorbe frumoase, de laudă, se pot transforma în sugestii negative? în mod normal, ele ar trebui să sugestioneze pozitiv.* În parte, aveți dreptate. Regula susține că laudele meritare și cu măsură sugestionează pozitiv persoana căreia îi sunt adresate. Din această cauză, vă recomand să laudați fiecare progres și fiecare faptă bună a copiilor. Dacă-i veți lauda, subconștientul mulțumit de laude îi va mobiliza să

facă noi fapte bune și noi progrese, pentru a primi noi plăceri produse de laude. În acest caz, avem de a face cu o laudă simplă și corectă, care nu ascunde nici o intenție rea.

Ce ne facem însă cu teroriștii care sunt lăudați pentru faptele groaznice pe care se pregătesc să le săvârșească? Cei mai buni în fața lui Alah, martiri ai credinței, eroi de primă mână etc. sunt laudele cu care astfel de indivizi se mobilizează pentru săvârșirea actelor de teroare. Ce ne facem cu lăudătorii care ne adresează vorbe apreciative, cu scop de a ne manipula să acționăm în direcția dorită de ei?

De exemplu, lingușitorii lăudători pot acționa asupra orgoliului nostru, prin laude, pentru a obține împrumuturi de bani, avansări în funcții, oferirea unor servicii gratuite. Săvârșirea unor fapte imorale sau ilegale. Liderii politico-economici și patronii sunt țintele predilecte ale unor astfel de lăudători. Relația dintre umilul lăudător și trufașul lăudat este, în esență, alta decât se vedea la suprafață. În realitate, lăudătorul este stăpânul, deoarece el manipulează orgoliosul pentru a-și atinge propriile scopuri.

*Ați înțeles care este criteriul de diferențiere între lauda cinstită și lauda cu scop de sugestionare negativă?* Lauda de sugestionare negativă ascunde în ea intenții de manipulare, pentru satisfacerea unor dorințe ale lăudătorului. La fel ca și lauda simplă, ea pătrunde în subconștient și devine sugestie. De aici, însă, drumurile se despart. Lauda simplă și corectă sugestionează persoana lăudată să acționeze în interes propriu pentru a primi noi plăceri din laude. Lauda perversă sugestionează persoana lăudată să satisfacă dorințele lăudătorului. Aviz persoanelor mari amatoare de laude! Analizați în mod conștient laudele, pentru a vedea dacă nu ascund intenții de manipulare!

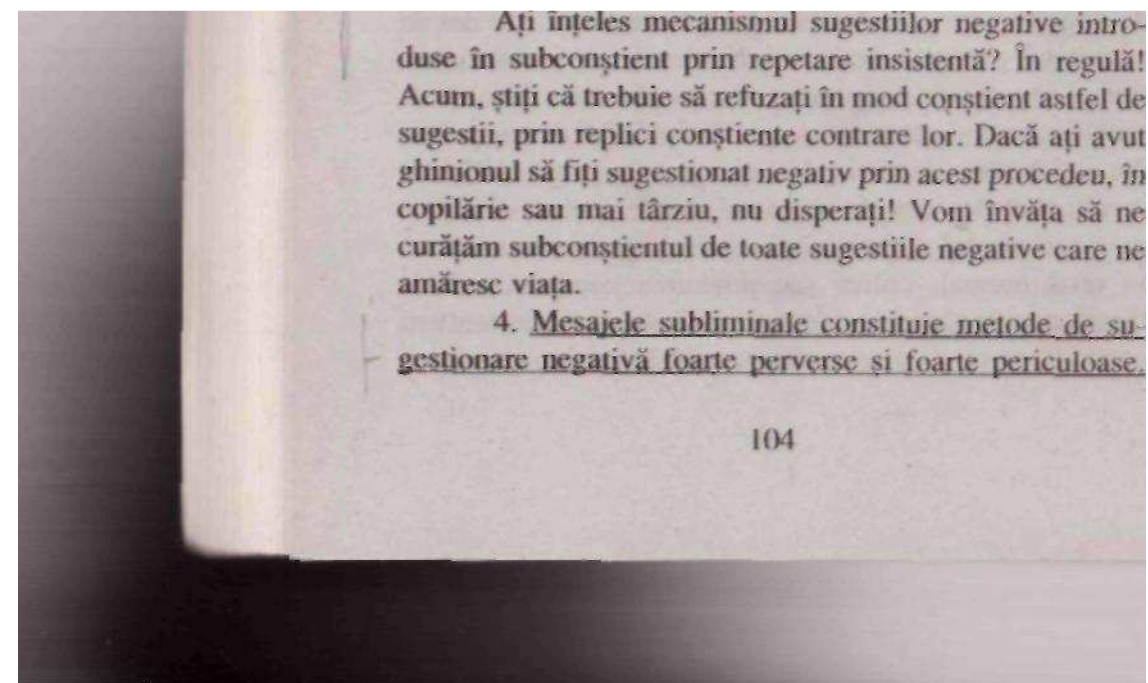
Dacă vă lăsați subjuogați de lăudători, puteți ajunge în situații nenorocite, puteți pierde priza cu realitatea vitală. Fostul președinte Ceaușescu, supralaudat, ajunsese să creadă că era o personalitate extraordinară, cum se nasc numai o dată la o mie de ani. Valoarea adevărată a personalității sale era mult mai scăzută. Lăudătorii l-au nenorocit.

3. Mesajele negative pot pătrunde în subconștient, pentru a deveni sugestii negative și prin repetare insistentă. Un sugestionar sovietic, care se ocupa de manipularea dizidenților a scris un adevăr groaznic: *Dacă unei persoane i se repetă insistent că este ceainic, după un timp, va începe să fluiera și să scoată aburi.* Vi se pare o glumă? Nu e nici o glumă, dragi cititori. Este o regulă de psihologie aplicată. Dacă o folosim în sens pozitiv, putem produce transformări pozitive în persoana bombardată insistent cu o anumită formulă. De exemplu, dacă unei persoane i se sugerează insistent că pictează foarte bine, după un timp, începe să picteze din ce în ce mai bine, chiar dacă nu are un talent deosebit.

În acest subcapitol, noi analizăm însă sugestionarea prin repetarea insistentă a unor formule negative. Acest tip de sugestionare este întâlnit din păcate destul de des în activitatea părinților ignoranți. Numeroși copii sunt sugestionați negativ, prin repetarea obsedantă a unor formule de critică injustă și generalizatoare, de tipul *Ești un neisprăvit, Nu ești în stare de nimic, Vei ajunge un golan* etc. Părinții inculți sunt deosebit de inventivi când e vorba să-și programeze mental negativ copiii, prin sugestii neadevărate, în mod normal, critica sau dojenirea copilului trebuie făcute pentru greșelile concrete săvârșite și nu în termeni generali, cu rol de programare negativă. Credeți că pruncii

nu recepționează sugestiile negative, ci le lasă să iasă pe cealaltă ureche? Vă înșelați, amicii mei. Am întâlnit sute de cazuri tragice, de persoane bine înzestrate pentru succes, dar sugestionate negativ de părinți, prin acest procedeu, înțelegeți ca nu aveți voie să sugestați negativ copiii, prin repetarea obsedantă și perseverentă a unor formule de critică de tipul celor exemplificate?

*Sugestionarea negativă prin repetarea perseverentă a unor expresii negative se aplică și adulților.* Marele psiholog Murpy relatează, într-o carte de-a sa, despre modul în care a fost sugestionat negativ de un hindus care i-a repetat, de câteva zeci de ori, o propoziție negativă. Sugestia negativă a pătruns atât de profund în subconștientul psihologului, încât a muncit câteva luni pentru a o anula. Astfel de sugestii negative se aplică și de către șefi (patroni) care-și critică insistent anumiți subordonați. Desigur, nu lipsește nici replica subordonaților. Cei mai inteligenți și mai pregătiți dintre ei își pot sugestiona negativ șeful (patronul), prin repetarea obsedantă a unor propoziții negative, ca de pildă *Domnule cutare, păreți bolnav. Domnule cutare ați început să uitați (vă lasă memoria)* etc.



Ele pot fi implantate în subconștientul nostru prin film sau emisiuni televizate, fără să ne dăm seama când și cum ne-a sugestionat manipulatorul. Mecanismul lor psihic este\* următorul: Ochiul omenesc poate recepționa în mod conștient un număr de 16 cadre în mișcare pe secundă. Între cadrele dintr-un film sunt introduse câteva cu sugestii negative (manipulatoare), de tipul *Votați cutare partid sau candidat! Cumpărați cutare produs!* Dacă viteza de rulare a filmului e mai mare de 16 cadre pe minut, mesajele exemplificate intră direct în subconștient. Ele se transformă în sugestii și programează mental persoanele receptoare ca pe roboți. Specialiștii americani care au făcut un astfel de experiment s-au speriat de eficiența programării mentale, respectiv, a manipulării. În concret, ei au introdus într-un film televizat un mesaj relativ nevinovat, o reclamă pentru o anumită marcă de săpun și l-au prezentat spectatorilor. A doua zi, magazinele erau asaltate de persoane care cereau respectiva marcă de săpun.

În aparență, nu ne putem apăra de acest tip de sugestie, deoarece nu simțim când ne este introdusă în subconștient. Desigur, această părere ne sperie și ne enervează, deoarece vrem să avem conștiința și voința libere. In realitate, ne putem apăra și de acest procedeu de sugestionare negativă, prin următoarele metode:

a. *Nu urmăriți niciodată emisiuni și filme în stare de beție, oboseală cronică ori după ce ați consumat droguri!* Știți că, în aceste stări, conștiința este slăbită, permițând multor mesaje să ajungă în subconștient.

b. *Dezvoltați-vă credințe de viață ferme și întăriți-vă conștiința cu ele!* Un om cu conștiința dezvoltată și întărită va simți o iritare psihică, în momentul în care este bom-

bardat cu un mesaj subliminal, dar nu se va lăsa supus de acesta. De exemplu, dacă persoana respectivă are convin-geri social-democrate ferme și a fost sugestionat subliminal să voteze cu liberalii, nu se va lăsa înfrântă, ci va vota conform convingerilor sale dinaintea atacului subliminal. El va simți o ușoară stare de nesiguranță, o oscilație de a lua în considerare și un posibil vot pentru liberali, dar manipularea se va opri aici.

c. *Judecați în mod conștient cele mai importante activități din viața de zi cu zi!* De exemplu, americanii care s-au repezit să cumpere marca de săpun sugerată subliminal n-au gândit cam în stilul următor: De ce să cumpăr o nouă marcă de săpun, dacă eu sunt foarte mulțumit de cel folosit în mod obișnuit? De ce să cumpăr mai multe bucăți, dacă, pentru a-1 testa, am nevoie numai de unul? Ia să-l compar eu cu alte mărci, să vedem dacă nu e mai prost!

Vă bucurați că până și perversele imagini subliminale pot fi înfrânte de persoanele cu creier sănătos, bine dezvoltat în sectorul rațional și avizat despre această măgărie care, din nefericire, se mai practică? Foarte bine! Acesta este ultimul mijloc de înșelăciune prin care mesajele negative ajung în subconștient și devin sugestii negative.

d. Sugestionarea negativă cu mijloace violente este un procedeu barbar, care apelează mai cu seamă la șocuri psihice de spaimă, nervozitate și ură. El se poate produce în mod întâmplător sau în mod planificat, de către persoane care știu să folosească stimuli de frică, ură și nervozitate pentru a su-gestiona negativ.

Câteva exemple sunt necesare, pentru a înțelege me-canismul acestui tip de sugestie. Când întâlniți un fenomen înfricoșător, aveți tendința să fugiți din fața lui, înainte de a

judeca rațional (conștient) și a stabili dacă este sau nu periculos pentru dumneavoastră. Cine vă pune pe fugă? Conștiința n-a fost consultată și nici nu ne-ar răspunde mare lucru, deoarece este slăbită de șocul de spaimă. Cel care vă determină să fugiți este instinctul de conservare din subconștient. El vrea să vă salveze prin îndepărtarea din raza de acțiune a fenomenului înfricoșător. Asta nu înseamnă că subconștientul are întotdeauna dreptate; el nu știe exact dacă fenomenul respectiv este și periculos pentru persoana dumneavoastră. El presupune numai că este periculos, prin asociere cu imagini înfricoșătoare și naive din copilărie sau din diverse accidente anterioare. De exemplu, în apropierea dumneavoastră explodează o bombă sau o butelie de aragaz. Impulsul de fugă din subconștient este inutil, deoarece o altă explozie nu se va produce. Asta înseamnă a decide conștiința, întâmplările generatoare de emoții negative care vă pot determina sugestii negative sunt cât se poate de multe. Unele vă pot provoca reacții subconștiente pozitive. Vă amintiți cazul tatălui înfricoșat, care a fost sugestionat de spaimă să ridice carul care i-ar fi zdrobit pruncul? Vă amintiți de vreun caz din viața dumneavoastră în care, deși speriat, ați făcut un gest de curaj spontan, sub influența subconștientului. De exemplu, v-ați aruncat într-o apă, să salvați pe cineva, ați pătruns într-o clădire incendiată, să interveniți în favoarea victimelor etc. Toate acestea, în mod spontan. Iară a avea timp să judecați în mod conștient.

Noi vorbim însă de sugestii negative produse prin violență, ură, spaimă și nervozitate. Normal, pentru a le înțelege, trebuie să luăm câteva cazuri și să le analizăm. De exemplu, sunteți un tip mai nervos din fire și ați fost provocat prin injurii, violențe ori în alt mod. Vedeți negru

în fața ochilor, nu mai judecați rațional, reacționați inconștient și involuntar, după modelul de reacție violentă înscris în subconștientul dumneavoastră încă din copilărie. *Cum a trecut mesajul negativ (injuria, violența) de filtrul rațional (discernământul), devenind sugestie negativă de acțiune violentă?* Simplu: a trecut cu ajutorul furiei care v-a blocat conștiința. Vă sugerez insistent să nu vă lăsați târâți de emoții negative (furie, ură, spaimă, nervozitate), ci să le dominați cu ajutorul conștiinței.

Multe drame umane sunt produse de sugestiile negative introduse în subconștient cu ajutorul spaimii (fricii). Când ne speriem, conștiința slăbește și cele mai puternice mesaje negative din mediul social pătrund în subconștient, devenind sugestii negative. De exemplu, simțim o durere în organism și punem mâna pe o carte de medicină popularizată, pentru a vedea cam ce avem. În timp ce citim, ni se pare că simptomele indică o boală gravă și ne speriem din ce în ce mai mult. După câteva minute, frica de boală devine atât de puternică, încât depășește discernământul și pătrunde în subconștient, sub forma unei sugestii negative de tipul *Sunt bolnav de cutare boală*. Știți ce urmează. Subconștientul transformă sugestia negativă în programare mentală și începe să vă îmbolnăvească de boala respectivă. Nu poate fi acuzat pentru aceasta, deoarece subconștientul este naiv și ia drept adevăr toate sugestiile care pătrund în el.

Un alt exemplu. Sunteți liber întreprinzător și aflați că ați suferit o pagubă importantă. Dacă nu vă aulocontrolați în mod conștient, vă speriați de pagubă, slăbiți conștiința și lăsați să pătrundă în subconștient o sugestie negativă de tipul *Mă paște faluientul*. Subconștientul o preia, o transformă în

programarea mentală și vă slăbește forțele de acțiune, pentru a vă aduce în starea de care vă temeți - falimentul.

Spaima poate fi folosită și în mod dușmănos pentru a implanta sugestii în subconștient, prin asocierea cu ea. De exemplu, cei care ați studiat istoria dreptului românesc ați aflat despre obiceiul bătutului copiilor pe hotar. Despre ce este vorba? În perioada feudală, hotarele obștiilor românești nu se delimitau prin schițe cadastrale, ci prin mărturiile ale unor persoane sigure. În scopul creării unor martori care nu vor uita întreaga lor viață hotarele, un grup de copii erau bătuți crunt pe hotar, sugerându-le să-l memoreze exact. În starea de spaimă și durere, copiii recepționau toate detaliile de teren care delimitau hotarul și le înscriau în subconștient. Ulterior, la maturitate, puteau reproduce exact informațiile despre poziția hotarelor obștești.

*Spaima este folosită frecvent pentru a introduce sugestii negative în subconștientul unei persoane, în cadrul așa zisei operații de spălare a creierului. De obicei, manipulatorii care „spală” creierele (în realitate, le murdăresc) asociază spaima cu o metodă învățată anterior - repetarea insistentă a unor formule de sugestie. Acest procedeu a fost folosit intens asupra prizonierilor americani din Coreea și Vietnam, precum și împotriva dizidenților din gulagurile sovietice. În concret, prizonierii erau aduși în stare de slăbiciune fizică și psihică, prin privarea de alimente, somn și facilități ale unei vieți civilizate. În momentul când conștiințele lor erau slăbite, sugestionarii îi înfricoșau cu executarea sau alte pedepse grave, apoi le spuneau diverse formule de sugestie negativă, pe care îi forțau să le repete. Formulele cuprindeau afirmații contrare credințelor de viață înscrise în conștiințele prizonierilor. Sugestionarii*

urmăreau să îndepărteze aceste credințe (să „spele” creierul de ele) și să introducă în locul lor propriile credințe (ideologii politice).

Acest procedeu n-a fost inventat de coreeni și vietnamezi. El s-a folosit intens, în perioada medievală, de către diverși slujitori religioși, mai ales de inchizitori, pentru sugestionarea liber-cugetătorilor și ateilor. Se folosește și în prezent, în diferite zone ale lumii, cam cu același ritual. Persoana-țintă este înfricoșată în numele Divinității, apoi, pe fond de slăbire a conștiinței, i se imprimă în creier tot soiul de sugestii negative. Ați înțeles că sugestionarii de acest tip ocolesc cu grija controlul conștient, după principiul *Crede și nu cerceta?! Ei își imprimă formulele aberante direct în subconștientele victimelor, pentru a fi siguri de reușită. Câțiva mistici au acționat și împotriva mea cu astfel de procedee, în scris și verbal. Pe cei care m-au înfruntat verbal i-am învins cu armele logicii, bunului simț și moralității, precum și cu citate contradictorii din propriile scrieri. Cei care m-au agresat în scris s-au dovedit lași, deși pretindeau că vorbeau în numele lui Dumnezeu. Când i-am căutat să ne confruntăm în conștiințe, am constatat ca își dăduseră adrese false, ascunzându-se ca niște cârțițe. Nici nu sunt altceva, decât niște animaluțe ignorante și retrograde, temătoare de lumina adevărurilor. Despre ei, vom discuta pe îndelete în următorul subcapitol.*

Ați reținut cele cinci metode principale de sugestionare negativă? Foarte bine! Acum, că le cunoașteți, știți și să vă apărați de ele.

## Ce se ascunde în spatele magiei?

*în Lumea noastră moderna, un fenomen nociv, rușinos pentru gradul nostru de civilizație, continuă să se manifeste. Este vorba de magia de diverse forme: religie, astrologie, vrăjitorie, ghicitul viitorului, șamanism etc. Ați observat și dumneavoastră cât de întinsă este plaga mistică în națiunea noastră și în alte națiuni (mai ales, cele islamice). Deși par diverse și în contradicție, toate formele de magie apelează la filonul sălbatic din subconștient, la spaima de diverse divinități care, chipurile, ar fi în contact cu magii (preoții, vrăjitorii, șamanii etc). În realitate, toate activitățile magice (ritualuri religioase și vrăjitorești) au la bază două fenomene cunoscute perfect de psihologi: sugestia simplă sau hipnotică și telepatia apropiată ori îndepărtată.*

Știți ce înseamnă sugesție, fapt pentru care nu voi repeta informații deja expuse. Telepatia constă în transmiterea unor mesaje de la un creier uman la altul situat la o distanță mai mică sau mai mare. Când distanța este mică, avem de a face cu telepatia apropiată, denumită contagiune psihică iar când distanța este mare, de sute și mii de kilometri, cu telepatia propriu-zisă.

Înainte de a vă explica mecanismele intime ale magiei de orice fel, vă fac următoarele precizări:

1. *Nici o categorie de magi (preoți, rabini, imami, șamani, vrăjitori etc.) nu au relații cu Divinitatea, ci sunt simpli șarlatani sălbatici, ignoranți și retrograzi. Atoatecunoscătoarele și Atotputernicele Hiperconștiințe Divine inspiră creatorii din domeniile vitale și perfecționistii mo-*



rali. Acest lucru se vede clar, dacă studiem evoluția progresului omenesc. Mei *o formă de magie n-a contribuit cu nimic la progres, ci, dimpotrivă, i-a pus frână, prin prigonirea oamenilor de știință*. Creatorii inspirați de Divinitate au produs toate bunurile de uz și confort modern de care ne bucurăm în prezent: radio, televizor, telefon, avion, rachetă spațială, calculator etc. Creatorii morali ne-au scos din peșteri, ne-au îmbrăcat, ne-au învățat cunoașterea și creația științifică, ne-au pus la dispoziție tot ce avem. *Magia n-a produs un singur bun de folosință omenească*. În al doilea rând. Divinitatea a inspirat și inspiră perfecționiștii morali să ne formuleze reguli de comportare civilizată între noi (morale și juridice), astfel încât să trăim în comunități pașnice. Dimpotrivă, toate formele de magie, inspirate de sălbăticia din creierele unor indivizi dereglați mintal, este imorală și instigă la dezbinare pe criteriul religiei îmbrățișate.

2. *Toate categoriile de magi cunoscute exploatează un sentiment negativ, frica de divinități, pentru a sugestiona naivii și ignoranții*. Nici o persoană cultă nu apelează la magi și nu se teme, deoarece Divinitatea nu are nevoie de frica noastră, nu are nevoie de la noi de sentimente și emoții negative. Dimpotrivă, față de Divinitate, suntem datori cu sentimente pozitive, cum ar fi încredere deplină, dragoste, așteptări pozitive etc.

3. Toate categoriile de magi evită conștiințele umane și se insinuează direct în subconștient, cu sugestii negative și mai rar, pozitive. Ei contează pe naivitatea și credulitatea subconștientului, pentru a ne manipula în direcțiile dorite de ei: obținerea de bani și supunere de la naivi și ignoranți. Ați întâlnit un singur mag modern (preot, vrăjitor etc.) care să nu ceară bani și supunere?

Acum, să vedem cum funcționează mecanismele intime dintre un mag și o persoană credulă și ignorantă (o victimă) care apelează la serviciile sale!

1. *De regulă, persoanele care apelează la magie au deja în subconștient credințe greșite privind modul de organizare și funcționare a Lumii noastre*. De exemplu, ele cred că magii sunt în relații cu divinități sau spirite care pot fi înduplecate sau înșelate prin ritualuri magice, că viitorul este prestabilit și poate fi citit de magi, că evenimentele vieții se produc după voința zeităților invocate de magi etc.

2. *În majoritatea cazurilor, persoana naivă sau ignorantă care apelează la magi este deja emoționată și cu subconștientul deschis către sugestiile lor*. De ce este emoționată? Deoarece crede că merge la o întâlnire cu divinitățile și spiritele, în primul rând. În al doilea rând, ea este și puțin înfricoșată de caracterul ocult al vrăjitoriei la care apelează. În fine, faima de care se înconjoară anumiți magi, prin reclame de la om la om ori prin mass media, inspiră teamă și respect. Vă amintiți de faptul că emoțiile de pășesc filtrul conștiinței, discernământul? De altfel, în cazul persoanelor credule și ignorante nu prea putem vorbi de conștiință și discernământ de om cult și matur. Dacă ar poseda discernământ, ele n-ar crede în magie, ci s-ar întreba, în mod conștient, de ce magii percep taxe, de ce magii nu-și fac lor binele pe care promit să-l facă cotizanților, de ce magii nu sunt culti etc.

3. *În toate cazurile, magii măresc gradul de sugestionabilitate a persoanelor care apelează la ei, prin folosirea unor recuzite adecvate* (icoane, odăjdii, globuri de cristal, lumânări aprinse, obiecte stranii etc.) și adop-

*tarea unui aer misterios, care sugerează legătura cu forțe oculte.* În unele cazuri, vrăjitorii strâng anterior informații despre persoanele care apelează la ei și le prezintă cu dibăcie, pentru a emoționa și mai mult persoanele naive și ignorante. În alte cazuri, vrăjitorii folosesc diverse efecte scenice (sunete stranii, ale căror surse nu se văd, jocuri de lumini, mișcarea unor obiecte etc.) pentru a înfricoșa victima că se află într-o lume a spiritelor sau divinităților.

4. *Persoana naivă sau ignorantă (victima), cu subconștientul deschis, este tratată în mod diferit, de către diverse categorii de magi, ca de exemplu:*

a. De regulă, preoții mai slab pregătiți citesc persoanei respective un pasaj dintr-o carte religioasă care nu are nici o legătură cu problema concretă care frământă victima. În acest caz, nu se produce nici un efect.

b. Magii cu experiență în sugestionarea pozitivă și cât de cât responsabili plantează în subconștientul victimei câteva sugestii pozitive și o programează pozitiv pentru a rezolva problema care o macină. Acest lucru poate fi făcut mult mai bine și mai sigur de către un psiholog (psihoterapeut). Din fericire, în ultimii ani, psihologia a luat avânt, astfel că toate școlile din țara noastră vor avea în schemă câte un psiholog. Dacă se vor scoate și orele de religie din programa școlară, viața va evolua normal și modern.

c. *Magii ignoranți, fără cunoștințe de psihologie, pot introduce în subconștientul victimei sugestii negative puternice, care devin programări mentale dezastruoase.* V-am prezentat cazul bătrânului Murphy sugestionat de o țigancă să moară. Nu este un caz izolat. De pildă, faimoasa magie woodoo se bazează pe sugestii negative puternice.

în care victima este anunțată că va muri, în urma ritualurilor aplicate de vrăjitori. Dacă victima posedă o conștiință puternică și nu crede în magie, nu pățește nimic. Dacă, însă, este credulă și ignorantă, preia sugestia negativă și începe să sufere ori chiar să moară încetul cu încetul, așa cum a pățit bătrânul Murphy. Vă amintiți câteva sugestii negative, care devin programări mentale negative, după ce magul le introduce în creierul victimei? *Vei suferi de o boală, Vei avea un accident de mașină, Vei pierde o sumă de bani, Ești vrăjit (blestemat, deocheat etc.) de cutare și numai eu te pot salva. Vei divorța etc.* Ați întâlnit și dumneavoastră destule persoane cu stări psihice mizerabile provocate de astfel de preziceri. Într-un fel, victimele merită suferințele, deoarece posedă creiere de oameni moderni și pot învăța toate informațiile științifice din societatea civilizată în care trăim. Dacă se dau pe mâna magilor, e vina lor. Excepțiile fac pruncii lipsiți de discernământ care sunt roboțizați religios (magic), de către părinți imbecili.

d. *În situația că victima îi cere magului să acționeze asupra altei persoane, intră în acțiune și telepatia, pe lângă sugestia de care am vorbit deja.* De regulă, vrăjitorii cer un obiect aparținând persoanei-țintă asupra căreia trebuie să acționeze, la cererea victimei (o batistă, un pieptene, un fular etc). *Din acest moment, putem întâlni mai multe situații:*

• Dacă persoana care a apelat la mag și persoana-țintă sunt în relații apropiate (soți, iubiți, concubini, rude apropiate), între ei există cel puțin firave legături telepatice apropiate. În acest caz, descântecul vrăjitorului se transmite către persoana-țintă, prin creierul persoanei care a apelat la magie (căreia eu îi spun victimă, căci asta și este). Ce descântă vrăjitorul? Să revină cu dragostea către vic-

timă, să facă anumite fapte dorite de. victimă, să se îmbolnăvească, să sufere din dragoste etc. Victima recepționează spusele magului sub formă de sugestii subconștiente și le retransmite persoanei-țintă, prin contagiune psihică. Dacă persoana-țintă posedă un psihic slab, recepționează sugestiile făcute de mag și le pune în aplicare, în mod inconștient.

- Dacă persoana care a apelat la mag comunică persoanei-țintă blestemele și vrăjile făcute de acesta, prin scris sau verbal, persoana-țintă poate fi sugestionată negativ sau poate refuza sugestiile negative, în caz că posedă o conștiință puternică. Mecanismul sugestiei negative din acest exemplu poate funcționa ca la cel de woodoo, deja explicat.

- Dacă victima magului și persoana-țintă nu sunt în relații apropiate, vrăjitorul încearcă să stabilească un contact telepatic între acestea. În acest scop, folosește obiectul aparținând persoanei-țintă pentru a aduce în memoria victimei imaginea persoanei-țintă. Desigur, majoritatea vrăjitorilor nu cunosc această explicație științifică, ci acționează empiric, punând în pericol psihicul victimei și al persoanei-țintă. În acest caz, sugestiile negative ale magului pot ajunge la persoana-țintă numai dacă victima intermediază legătura telepatică între ei sau intră în contact telepatic cu persoana-țintă. Cel mai adesea, acest tip de magie nu produce nici un fel de efecte.

*După cum vedeți, magii nu folosesc și nu produc nici un fel de fenomene supranaturale. În cele mai multe cazuri, acțiunile lor nu produc nici efectele promise. Totuși, imediat după ritual, victimele se declară satisfăcute, dacă prezicerile au fost bune sau dacă magul a promis îndeplinirea vrăjilor cerute. De ce este mulțumită victima? Deoarece se autosugestionează cu efectele pozitive*

promise de mag. Desigur, dacă efectele promise nu se îndeplinesc, autosugestia pozitivă se anulează și victima recade în starea negativă. Magii, însă, au un întreg arsenal de minciuni pentru a explica victimei de ce nu s-au îndeplinit promisiunile lor. De pildă, îi spun victimei că nu posedă suficientă credință, că nu s-a rugat destul, că au intervenit vrăjile „negre” ale altor magi, că n-a plătit destul, că a încălcat un ritual, că etc. Prostia este mai ușor de exploatat decât inteligența.

*Autosugestia explică și starea de mulțumire care cuprinde anumite persoane, după diverse ritualuri religioase. De pildă, o persoană ignorantă crede că toate necazurile vor ocoli-o, dacă își sfințește casa, biroul de munca, autoturismul, cârciuma, terenul de fotbal, talismanele, cruciulițele, icoanele etc. Ați văzut destule ceremonii de sfințire a astfel de lucruri, de către găști de preoți care mimau că făceau un lucru serios. După ceremonia de sfințire, persoanele ignorante se simt ușurate, deoarece se autosugestionează că s-au pus bine cu divinitățile și au alungat duhurile rele. Desigur, sfințirea obiectelor exemplificate nu are nici un efect practic. De exemplu, funcționarii publici care au lucrat în birouri sfințite, lângă icoane sfințite, au furat ca-n codru, au perceput mită, și-au bătut joc de oameni buni. În cârciumile sfințite se înjură, se strică personalități. Aproape toate mașinile implicate în grave accidente de circulație, cu morți și grav răniți, au avut la bord icoane și cruciulițe sfințite. Majoritatea persoanelor care au decedat în accidente de circulație purtau asupra lor cruciulițe și talismane sfințite etc.*

*De ce v-am prezentat aceste exemple? Pentru a vă spune să nit- mai credeți în lucruri, ci în Dumnezeuul ne-*

văzut, din Hiperconștiință. Lucrurile boscorodite de preoți, vrăjitori ori alți magi nu au nici o putere asupra conștiințelor umane și nu atrag ocrotirea divină. Credința într-o Divinitate invizibilă care ne inspiră și ne ocrotește faptele creatoare și morale, ne întărește psihic oriunde ne-am afla și oricât de grea ar fi situația cu care ne confruntăm.

## Cum ne apărăm de sugestii negative?

Dragi prieteni cititori, probabil, în timp ce citeați despre sugestiile negative, v-a încercat un disconfort psihic. Cât de ușor se poate face rău cu câteva vorbe! ați gândit dumneavoastră. Și cât de multe sunt sugestiile negative care ne pot afecta psihicul! a continuat gândul naiv și sperios. Nu e cazul să vă faceți griji deosebite, amicii mei. Situația e mult mai bună decât pare la prima vedere iar apărarea de sugestii negative, mult mai ușoară, pentru oamenii avizați.

1. Prima și cea mai importantă metodă de apărare împotriva sugestiilor negative constă în formarea și dezvoltarea unei conștiințe avansate, de om modern. O astfel de conștiință se bazează pe credințe și convingeri ferme, rezultate din cunoașterea cât mai exactă și sigură a informațiilor și regulilor din Lumea noastră. Conștiința bine organizată respinge în mod automat sugestiile negative.

De exemplu, o vrăjitoare încearcă să vă sugereze negativ, afirmând că vi s-au făcut farmece cu argint viu (mercur), pe care numai ea vi le poate dezlega. Vă vine să râdeți de exemplu? Nu e cazul, amicii mei. Doar nu credeți că

palatele în care trăiesc vrăjitoarele țigănci din marile orașe au fost construite din bani munciți? Ele au fost ridicate din banii estorcați de la naivii ignoranți, cu conștiințe reduse. Conștiința dumneavoastră, însă, replică în mod automat *Fugi de aici, cu prostiile tale, vrăjitoare!* De ce replică astfel, refuzând să primească sugestia negativă? în primul rând, deoarece știți cu siguranță că vrăjitoarea nu are nici un fel de legătură cu divinitățile și nu posedă puteri supranaturale. în al doilea rând, știți că nu există farmece, deoarece ați studiat ce se ascunde în spatele ritualurilor magice (sugestia și telepatia). în al treilea rând, ca om cult, aveți cunoștința de fapt că mercurul nu poate pătrunde în organism prin vrajăci, în cel mai rău caz, prin inhalare sau înghițire. în acest caz, însă, ați suferi de intoxicație cu mercur, boală tratabilă de către medici, nu de vrăjitori.

*Un alt exemplu, destul de des întâlnit în societatea noastră românească, în care mulți sunt „deștepți” la dat sfaturi, dar mai puțini, la făcut lucrurile să meargă. Vă hotărâți să vă apucați de o anumită activitate (o afacere, o chestiune lucrativă, un sport de performanță etc). Analizați în detaliu toate componentele lucrării, vă informați foarte bine și faceți planul de acțiune în scris, să fiți sigur că nu omiteți nimic. După ce ați căpătat convingerea fermă că planul este realizabil, îl prezentați unor amici. Pun pariu că mai mulți vor spune că nu-1 puteți îndeplini și puțini vă vor încuraja să vă apucați de treabă. De ce foarte mulți români procedează astfel? Deoarece au fost educați în spirit negativist, să refuze orice nouă activitate, înainte de a studia posibilitatea efectuării ei. Desigur, e mai ușor să stai degeaba, decât să depui eforturi intelectuale și fizice pentru a îndeplini un plan de acțiune.*

*Ce veți face dumneavoastră în fața sugestiilor negative ale palavragiilor leneși? Le veți lăsa să treacă de filtrul conștiinței și să devină sugestii ori le veți respinge în mod conștient? De regulă, le respingeți în mod conștient, spunând: *Mi-am luat toate măsurile să reușesc. Vă rog să-mi argumentați științific din ce cauză nu voi reuși!* Palavragii nu prea au argumente, deoarece ei lansează pastilele lor negative fără a gândi. Să presupunem însă că unul dintre ei vă prezintă o cauză din care n-ați putea reuși. Dumneavoastră, stăpân pe situație, căci ați studiat-o în profunzime, îi demolați argumentele cu informații și reguli științifice sigure. *77 învingeți și credința dumneavoastră în reușită crește și se întărește. Desigur, aceasta înseamnă că și subconștientul dumneavoastră refuză sugestia negativă.**

Ati înțeles ce înseamnă un om pregătit să respingă automat toate sugestiile negative? înseamnă un om în care credințele ferme au cuprins atât conștiința cât și subconștientul, transformându-le într-un zid imposibil de penetrat. Vă dau un exemplu din viața mea. <sup>5</sup>Eu sunt liber cugetător și refuz orice fel de religie sau magie. De ce procedez astfel? Deoarece le-am studiat în detaliu și mi-am format convingeri ferme că nici una nu asigură legături cu Divinitatea sau, cel puțin, îndeplinirea mai ușoară a unor activități. Aceste convingeri sunt de neclintit și posed mii de argumente logice, realiste, exacte și științifice pentru a le susține. Ei, bine, din această poziție, am fost abordat de mistici de diverse orientări (preoți, călugări, yoghini, pastori etc). cu scopul de a mă atrage la o religie sau alta ori, barem, de a mă face să accept un cât de mic ritual magic. I-am refuzat politicos și mi-am apărat argumentat credințele de liber cugetător, scoțând în evidență falsitatea

credințelor celor care încercau să mă racoleze, folosind sugestia și chiar hipnoza. După o discuție de o noapte cu un înalt prelat catolic, acesta mi-a spus: *Posedați o credință de neclintit și o logică de fier. Păcat că nu sunteți creștin! Eu i-am răspuns politicos: Dacă aș fi creștin, n-aș mai poseda nici credința, nici logica care v-au impresionat.*

*Ați înțeles cum se dezvoltă și se Mărește conștiința? Prin însușirea cât mai multor informații și reguli adevărate, sigure și exacte, din Lumea noastră. Aceasta înseamnă informații și reguli din științele exacte (matematică, fizică, chimie, astronomie etc), din științele naturale (botanică, biologie, zoologie etc.) și din științele care studiază omul individual și în colectivitate (anatomie, psihologie, sociologie, logică etc). Informațiile din religii, mitologie, filosofie și literatură nu sunt sigure, nici exacte, fapt pentru care vă pot duce în eroare. Teoriile politico-economice și informațiile din istoric ascund întotdeauna o doză de neadevăr, datorită caracterului lor partinic (exprimă poziții subiective ale grupurilor care le-au inventat și le susțin). Deci, amicii mei, știți cu ce fel de informații și reguli să vă dezvoltați conștiința: cu cele enumerate în primul alineat. Adică, cu informațiile perfect sigure, exacte, neînclintabile funcție de o ideologie sau alta. În partea a doua a cărții, vom învăța pe larg cum să ne dezvoltăm și să ne întărim conștiința.*

2. Cunoașterea mecanismelor sugestiei și autosugestiei ne ajută să ne apărăm de sugestii negative. Deja cunoașteți ce este sugestia și care sunt categoriile de sugestii negative. De îndată ce o persoană vă adresează o propoziție care ar putea deveni sugestie negativă, conștiința dumneavoastră tresare. *Stop!* este porunca de interzicere a receptării

sugestiei negative. De îndată ce dați peste vreun individ care vorbește șoptit, litanie, mios și sugestiv, vă amintiți că astfel de persoane se ocupă cu sugestionarea sau hipnotizarea, fapt pentru care deveniți mai vigilenți. Vigilența înseamnă o stare de alertă în conștiință, stare care activează atenția și-o pune în gardă cu privire la posibilele pericole.

În momentul în care suferiți un șoc psihic pe care nu l-ați putut evita (un accident, o explozie de mânie întemeiată, un atac de panică etc), amintiți-vă imediat că, în această stare, sunteți un receptor de sugestii pozitive și negative! Ca atare, pentru a nu recepționa sugestii negative, spuneți în gând o formulă de autosugestie pozitivă, până ce vă trece șocul! Ce formulă trebuie să repetați în gând, pentru a evita recepționarea unei sugestii negative? Aveți mai multe opțiuni, funcție de situația concretă în care vă aflați. Dacă, din cauza șocului psihic, nu reușiți să formulați o propoziție autosugestivă adecvată situației în care vă aflați, folosiți una cu caracter general, cum ar fi *Sunt perfect sănătos, puternic și calm*. Această autosugestie vă asigură menținerea forței vitale la cote înalte și recăștigarea calmului. Știți și dumneavoastră că, în stare de calm, puteți judeca limpede și găsi cea mai bună soluție pentru a ieși din criza în care ați ajuns datorită șocului.

3. Un creier cu subconștientul bine organizat cu autosugestii pozitive respinge automat toate sugestiile negative contrare. Într-un capitol viitor vom învăța tehnicile de autosugestionare pozitivă generale și speciale. Astfel, vă voi înarma cu cele mai puternice mijloace de apărare împotriva sugestiilor negative care tind să vă slăbească și să vă programeze către eșecuri.

## Modele de sugestionare pozitivă

### Reguli de sugestionare pozitivă

Sugestionarea pozitivă se poate folosi pentru a programa mental orice persoană, în direcții pozitive, cum ar fi: vindecarea de boli și prelungirea vieții, remediarea unor defecte de personalitate, mobilizarea forțelor psiho-fizice pentru obținerea de succese în diferite domenii etc. În acest capitol, noi vom învăța principalele modele de sugestionare pozitivă pe care le puteți aplica față de orice persoană, de orice vârstă și sex, aflată în diferite situații. Majoritatea persoanelor pot învăța să sugestioneze pozitiv, încă din copilărie iar cele mai înzestrate psihic pot ajunge chiar să hipnotizeze. *Procedeele de sugestionare prezentate în această carte nu sunt periculoase pentru nimeni (nici pentru sugestionar, nici pentru persoana sugestionată)*. Vă rog să le învățați și să le aplicați cât mai exact, cu deplină încredere că ele vor produce efectele pozitive promise!

Mecanismul psihic al sugestionării este relativ simplu. Sugestia dumneavoastră ajunge în subconștientul persoanei vizitate. Acolo, ea se transformă în programarea mentală inconștientă, într-un timp mai scurt sau mai lung, funcție de gradul de sugestionabilitate al persoanei supuse sugestionării. *Cu cât repetăm de mai multe ori formula de*

sugestionare, cu atât ea devine mai puternică și mobilizează mai multe forțe din subconștient în direcția dorită. După câteva săptămâni, apar primele efecte ale sugestionării, semn că sugestia a devenit programarea mentală și acționează asupra funcțiilor vitale de bază și asupra întregului organism. Sugestia funcționează chiar dacă voința persoanei sugestionate este contrară ei. De exemplu, un alcoolic sugestionat prin somn să nu mai poată consuma alcool, simte greață la mirosul sau vederea licorii care, de obicei, îi făcea plăcere. Vi se pare că e imposibil să nu consumați deloc alcool? Aflați că eu n-am pus picătură de băutură alcoolică în gură, de 16 ani, de când m-am autosugestionat în această direcție, să pot scrie cu mintea limpede. Pentru ca sugestia să producă efectele dorite trebuie să respectați următoarele reguli:

1. Aplicați sugestia numai când sunteți într-o stare psihică bună, stare lipsită de nervozitate, teamă sau alte sentimente negative!

2. Aplicați sugestia cu toată credința că ea va produce efectele scontate! Psihicul persoanei sugestionate va recepționa în mod telepatic și această credință puternică.

3. Formulați sugestia în propoziții sau fraze cât mai scurte și în limbajul uzual! Neologismele produc efecte mai reduse asupra subconștientului. În prima fază, înainte de a deveni experți, scrieți pe un caiet formulele sugestive!

4. Formula de sugestie trebuie să conțină obligatoriu prenumele persoanei sugestionate și ordinul (sugestia) de a face o anumită activitate ori de a se abține de la ea. De exemplu, dacă vrem să sugestionăm o persoană numită în mod curent George să se vindece de o boală deja diagnosticată, să spunem, de ulcer, formula de sugestionare va fi

*George, ulcerul tău s-a vindecat. Ești complet sănătos. Ordinele implicite din această formulă sunt George, vindecă-te de ulcer! Nu mai fi bolnav! Ați înțeles că trebuie să folosiți prenumele folosit de persoana sugestionată în mod obișnuit, nu cel din actul de naștere sau din buletin? Acesta este recunoscut cu ușurință de subconștient, evitând orice confuzie. Subconștientul trebuie să știe că vă adresați chiar persoanei pe care o deservește și nu alteia.*

5. Efectul dorit (pe care vrem să-l obținem prin sugestie) se formulează în mod obișnuit la timpul trecut, ca și cum ar fi deja obținut. Există și excepții, despre care vom discuta în acest capitol. De ce formulăm efectul dorit la timpul trecut? Deoarece subconștientul recepționează sugestia noastră, o compară cu starea din organism și constată că nu se potrivește. *Ca atare, el se mobilizează pentru a aduce starea din organism în poziția comandată de noi prin sugestie.* De exemplu, dacă noi am spus *George, ulcerul tău s-a vindecat* și subconștientul constată că rana ulceroasă există încă, el mobilizează forțe vitale din interiorul său pentru a vindeca ulcerul.

6. Formula de sugestie se aplică cu glas scăzut, rar și limpede, de câteva zeci de ori, încât să pătrundă cu siguranță în subconștient. Se recomandă ca formula să fie rostită față de persoana sugestionată de cel puțin 20 de ori.

7. Persoana sugestionată trebuie să fie într-o dispoziție psihică favorabilă recepționării sugestiei noastre, adică, cu discernământul diminuat (cu conștiința adormită sau moleșită). Această dispoziție psihică favorabilă recepționării sugestiilor se poate obține pe mai multe căi, astfel:

a. Persoana poate fi sugestionată în stafede somn, când conștiința este adormită și discernământul, redus. În

timpul somnului, formulele de sugestionare pătrund direct în subconștient.

b. Diminuarea controlului conștient cu ajutorul drogurilor speciale se poate face numai de către medici autorizați, fapt pentru care nu vă interesează pe dumneavoastră.

c. Slăbirea discernământului, prin folosirea unui glas blând, șoptit și litanie, față de persoana de sugestionat în stare trează, este cea mai uzitată metodă. Operațiunea decurge ușor, dacă persoana pe care vrem s-o sugestionăm este de acord cu acțiunea noastră și se lasă sugestionată. Desigur, persoanele mai sugestionabile se sugestionează mai ușor iar cele cu conștiințe mai puternice, mai greu și în timp mai îndelungat.

d. *Trezirea unor emoții în persoana de sugestionat ușurează implantarea formulei de sugestionare în subconștientul acesteia, deoarece emopa slăbește discernământul (filtrul conștiinței).* Nu avem voie să provocăm nimănui emoții puternice, prin șocuri de spaimă sau alt procedeu negativ. Emoțiile se pot trezi prin ascultarea unor versuri sau piese muzicale, la care persoana de sugestionat este sensibilă sau prin discuții mai îndelungate cu aceasta. Amintirile și sunetele care provoacă emoții diferă de la o persoană la alta, fapt ce presupune cunoaștere cât mai bună a persoanei de sugestionat. De exemplu, unele persoane se emoționează profund la ascultarea unor versuri cu semnificații deosebite asupra lor (elegii, versuri de dragoste, versuri triste etc.). Alte persoane se emoționează la ascultarea unor romane ori altor genuri de muzică elegiacă. În fine, destul de multe persoane se emoționează la amintirea unor întâmplări din copilăria, adolescența și tinerețea lor. *Noi, sugestionarii, trebuie să știm exact la ce stimuli se emoționează persoana de sugestionat*

*și sa-i aplicam cu măsură, pentru a nu-i produce rău psihic.* Important e ca ea să fie emoționată, cu subconștientul deschis către sugestiile noastre.

e. Nu avem voie să aplicăm persoanei de sugestionat șocuri psihice, pentru a o emoționa, însă putem exploata emoțiile produse de șocuri psihice întâmplătoare. De exemplu, surprindem persoana de sugestionat într-o stare de profundă emoție generată de citirea unei cărți sau vizionarea unui film. Nu mai stăm pe gânduri. Ne amintim ce formulă de sugestionare am pregătit pentru ea și i-o spunem, de câteva zeci de ori (dacă avem acordul ei) sau i-o strecurăm de câteva ori în discuție, dacă nu vrem să știe că o sugestionăm.

f. *In cazul emoțiilor produse de evenimente negative (spaimă, durere, tristețe etc.) suntem obligați să intervenim imediat cu sugestii pozitive, exploatând la maxim momentul favorabil.* N-am produs noi evenimentul negativ, nu suntem vinovați de starea victimei, așa că putem acționa cu conștiința curată pentru a-i planta în subconștient sugestii pozitive. De exemplu, întâlniți o persoană șocată de un recent accident auto. Imediat, formulați în creier câteva sugestii pozitive și șoptiți-le așa cum ați învățat! De pildă, îi puteți spune *Totul e în regulă, X (prenumele ei). Nu ești rănit(ă) grav. Te vei face bine. Nici paguba nu este prea mare, căci mașina e avariata ușor etc.*

Precis, vă întrebați *ce sugestii pozitive mai putem implanta în subconștientul unor persoane care au primit vești profund negative, cum ar fi decesul unei rude, părăsirea de către ființa iubită, o pagubă financiară gravă etc.* Veștile proaste produc emoții negative puternice, dar noi suntem obligați să intervenim cu sugestii pozitive și mai



puternice, pentru întărirea persoanei lovite de necaz și scoaterea ei din criză. De exemplu, în caz de deces al unei persoane dragi, îi spunem adevărul, într-o formulă simplă: *Dragă X(prenumele), nu e cazul să suferi și să plângi, deoarece cutare (persoana decedată) a plecat într-o lume mai bună.* Cu o astfel de sugestie, eu am depășit șocul pierderii celei de-a doua soții. În cazul părăsirii de către ființa iubită, sugestia de întărire trebuie să fie cam de felul: *X, nu mai suferi, deoarece adevărata ta dragoste va veni ulterior!* Pe această temă, vom mai discuta în capitolul privind succesul în dragoste. În caz de pagubă financiară, îi amintim păgubitului că este sănătos, bine pregătit, apt de muncă și ocrotit de Dumnezeu, astfel că va reuși să compenseze paguba suferită.

*Ați înțeles care este regula? Oricât de grav ar fi evenimentul care a emoționat negativ o persoană, interveniți cu o sugestie pozitivă, pe fondul emoțional respectiv, să diminuezi suferințele acestuia!* În acest scop, calculați cât mai bine ce formule vor produce efecte pozitive și nu uitați să amintiți persoanei respective că Dumnezeu va ajuta-o! De regulă, asocierea sugestiei pozitive cu credința în Divinitate întărește efectele acesteia.

8. Repețiți formula de sugestie, față de persoana sugestionată, până ce vedeți că produce efecte sigure! Din punct de vedere al rapidității producerii efectelor sugestiei, întâlnim următoarele cazuri:

a. *Sugestii care produc efecte rapide*, la o singură rostire a formulei sugestive sau la un număr redus de rostiri. De obicei, acestea se întâlnesc când persoana de sugestionat este foarte sugestionabilă ori a fost surprinsă cu un fond emoțional puternic. De pildă, un medic faimos îi spune

unei persoane sugestionabile, speriate că e bolnavă: *Dragă X, ești perfect sănătoasă, din toate punctele de vedere. Analizele arată că n-ai fost deloc bolnavă.* Imediat, subconștientul persoanei sugestionabile preia sugestia și o transformă în programare mentală. Chiar dacă persoana respectivă avea vreo afecțiune nedescoperită de doctor, aceasta se va vindeca prin sugestie. *Puterea vindecătoare a subconștientului, ca regulator al funcțiilor vitale de ba/ă, este extraordinară. Sugestiile pozitive au vindecat și boli declarate incurabile de cău-e medici (cancere, de pildă).*

b. *Sugestii care produc efecte în câteva săptămâni de repetare.* În această categorie, intră sugestiile de vindecare a unor boli minore (cnurezis, bronșite etc.) sau de mobilizare a organismului pentru efectuarea unor activități mai dificile (luarea unor examene, începerea unei afaceri necunoscute, schimbarea locului de muncă fără șocuri psihice etc). Tot din această categorie fac parte majoritatea sugestiilor de mobilizare pe direcția succeselor.

c. *Sugestii care produc efecte în câteva luni sau mai mult* în această categorie, intră următoarele tipuri de sugestii pozitive:

- Sugestii de vindecare a unor boli grave (cancer, ulcer, astm, nevroze, psihoze etc).

- Sugestii de lichidare a unor defecte de personalitate (timiditate, introvertire, lașitate, sentimente de inferioritate, voință slabă, lene și delăsare etc).

- Sugestii pentru implantarea în subconștient a unor însușiri pozitive de personalitate (calități), cum ar fi curaj, încredere în forțele proprii, optimism, activism, tenacitate etc.

- Sugestii de prelungire a vieții active.
- *Sugestii de mobilizare a organismului în direcția succeselor, pe termen lung și pentru întreaga viață.*

## Sugestii pentru dezvoltarea credinței și speranței

Dragi cititori, după cum știți, toate construcțiile pornesc de la o bază solidă, numită fundație. *Fundația personalității umane este subconștientul iar cele mai puternice materiale de „construcție” din el sunt credința și speranța (optimismul).* Ați aflat aceste lucruri încă din capitolul *îngerul veghetor din psihicul nostru.* Dumneavoastră aveți interesul de a sugestiona pozitiv persoanele dragi (copii, rude, amici etc), cu scop de a le ajuta să reușească mai bine în viață. Ca atare, vă propun să învățăm câteva modele principale de sugestionare pozitivă, pe bază de exemple și cu formule deja întocmite de mine. Pentru simplitatea exprimării, voi folosi, în locul prenumelui persoanei de sugestionat, litera X. Vă dați seama că mi-ar fi greu să folosesc zeci de prenume și diminutive, de tipul celor întâlnite în viața dumneavoastră - Mitică, Gigi, Sile, Nică, Ion, Ghiță etc. *Dumneavoastră veți înlocui litera X din formule cu prenumele persoanelor de sugestionat.* în regulă?

*Începem cu sugestiile de dezvoltare și întărire a credinței din persoanele de sugestionat.* Credința le va dezvolta încrederea în ocrotirea divină și în forțele proprii, curajul de gândire și de acțiune, spiritul de inițiativă, hărnicia. Multe persoane bine înzestrate intelectual și fizic nu reușesc în viață datorită slabei credințe în propriile posi-

bilități de acțiune, în ocrotirea divină, în posibilități de a obține succes în propria patrie. *Am scris acest subcapitol special pentru ei, pentru pesimiști și sceptici, pentru persoanele cu credințe slabe.*

### 1. Dezvoltarea credinței în ocrotirea divină.

Pentru început, vă rog să nu mai confundați credința cu religia sau cu alte forme de magie! Credința este un sentiment uman, în timp ce religia este o activitate de administrare a unor mituri și ritualuri magice. Zeitățile supreme diferă de la religie la religie, semn sigur că religiile nu au nimic în comun cu Dumnezeu Creator și Moral. *Dacă Dumnezeu ar li dorit o religie, ar fi făcut una singură, perfectă, sigură și valabilă pentru toți pământeni din toate timpurile, să nu se certe între ei pentru această pricină. în mod vădit, Divinitatea Creatoare și Morală n-a luat în seamă religiile (le-a invalidat), ci și-a concentrat atenția asupra cunoașterii științifice, creației pașnice și comportamentului moral.* Așa se face că toți oamenii de pe Pământ au aceleași cunoștințe științifice, trăiesc din același fel de creație și au păreri identice ori simlarea cu privire la ce înseamnă comportament moral. *E clar ce vrea Dumnezeu de la oamem? Cunoașterea științifică, creație pașnică și comportament moral. Aceasta este toată credința pe care trebuie s-o însușească un om modern.* De ce? Deoarece religiile îi condiționează credința de ritualuri, rugi, relații cu magi etc. și nu-i garantează obținerea efectelor pozitive dorite. In plus, religia îl pune în contradicție cu conștiința sa de om modern și cu persoane de alte confesiuni, care au alți „dumnezei”. *Dacă toți oamenii de pe această planetă se nasc și trăiesc conform acelorași legi de viață, cum să aibă dumnezei diferiți? Nu au dumnezei diferiți, ci religii inven-*

tate de străbunii sălbatici diferite. Nu merită să ne certăm pentru nici o religie din Lume, deoarece o astfel de ceartă nu folosește nici unui om creator și moral. Ea poate fi exploatată de către persoanele care trăiesc din religii.

Ati înțeles ce vă propun eu în acest capitol? O formulă de credință care să fie valabilă pentru toate persoanele, indiferent de religia lor deja îmbrățișată. În acest scop, am ales expresia Dumnezeul Creator-Moral sau Dumnezeul creatorilor morali, deoarece cred că exprimă cel mai bine atributele divine fundamentale care asigură evoluția (creația și moralitatea). Dacă sunteți religioși, puteți folosi și expresiile pe care le-ați însușit deja. La un moment dat, însă, veți simți contradicția dintre religie și știință. Atunci, va trebui să alegeți expresia propusă de mine, pentru a ieși din confuzie.

*Cum începem sugestionarea persoanelor din jur? Desigur, o începem cu copiii. Sădim în ei o credință sigură, creatoare și curată, cu o formulă de tipul X, Dumnezeul creatorilor morali te inspiră, de ajută și te ocrotește, fapt pentru care nu trebuie să te temi de nimeni și de nimic. Le putem șopti această formulă seara, în timp ce plutesc între veghe și somn, ca pe o binecuvântare. Le putem răspunde la întrebările lor naive, cu aceeași formulă: X, dacă înveți bine. Dumnezeul creatorilor morali te va răsplăti cu multe bucurii. Dacă te porți frumos. Dumnezeul creatorilor morali îți va oferi tot ce-ți dorește inima. Toate câte le vezi au fost create de Dumnezeul Creator-Moral, nevăzut, care a inspirat, a ajutat și a ocrotit oamenii creatori și morali.*

Același tip de sugestionare îl putem aplica asupra persoanelor șovăielnice, cu credința slabă în ocrotirea divină și în forțele proprii. Știți care sunt cele mai propice

momente pentru a le aplica formula de sugesție: în somn și în stare de emotivitate crescută. De pildă, sunteți nevasta unui bărbat delăsător, slab, lipsit de credință și de spirit de inițiativă. îl puteți modifica în direcția succeselor, dacă îi sugesționați prin somn, cu o formulă de tipul *Dumnezeul creatorilor morali te inspiră, te ocrotește și te ajută, X. De acum încolo, vei căpăta mai multă încredere în ocrotirea divină și în forțele proprii. De acum încolo, vei gândi mai bine și mai curajos, vei munci mai cu spor și vei obține succese din ce în ce mai mari.* Garantez că, în cel mult șase luni, efectele pozitive se vor produce atât de spectaculos, încât vă veți mira și dumneavoastră. Dacă vreo persoană aplică formula subliniată mai sus, o rog să-mi scrie, după șase luni, pentru a-mi relata despre succesele obținute. Voi primi corespondența la firma Somali din București, str. Iacob Negruzzi, nr. 27, sect 1.

Dacă vreți să mobilizați o persoană mai delăsătoare și mai puțin încrezătoare în posibilitățile de succes, îi puteți aplica o sugesție de tipul *Dragă X, obții succese în toate activitățile de care te apuci, deoarece Dumnezeul creatorilor morali te inspiră, te ajută și te ocrotește.* Această simplă formulă este suficientă pentru impulsul inițial. Pe măsură ce credința și speranța trezită de ea se dezvoltă, omul sugestionat își dezvoltă noi și noi potente creatoare și noi calități morale.

Ati înțeles ce trebuie să faceți cu pruncii dumneavoastră, dragi părinți? în loc să-i sugesționați negativ cu vorbe urâte ori să le împuiati creierul cu o mulțime de povești religioase, îi puteți programa mental pozitiv, pentru toată viața, cu o formulă de tipul *Dragă X, tu vei învăța și vei munci cu mult spor și cu mari succese, deoarece*

*Dumnezeul Creator-Moral te inspiră, te ajută și te ocrotește în toate faptele tale bune. Vă recomand insistent să programați mental pozitiv copiii, pentru toată viața, cu o formulă de acest tip. Ea va înlocui sute de dădăceli, deoarece devine parte a subconștientului copilului, parte din personalitatea sa. Credința îl va mobiliza pe neștiute către fapte creatoare și morale.*

*Apelul la credința în ocrotirea divină poate fi folosit și în cazuri particulare, la oameni care au nevoie de un impuls pentru a depăși un necaz, un obstacol, un moment de șovăială. De exemplu, X ajunge șomer, așa cum s-a întâmplat atâtor milioane de români. Este derutat, confuzionat, nu știe de ce să se apuce. Prin minte îi umblă mai multe activități, pe care le analizează și le compară, fără a se putea decide pe care s-o aleagă. Dacă, în acest moment, un sugestionar îi spune că Dumnezeu îl va ajuta să reușească în cutare profesie, el va alege-o, se va mobiliza și va reuși aproape sigur. De ce va reuși? Deoarece subconștientul va elibera energii psiho-fizice suplimentare, folosite pentru succesul său, deoarece crede că aceasta este porunca divină. V-am prezentat un caz de sugestie pozitivă. Din păcate, apelul la porunca divină a fost și este folosit și în sens negativ. De exemplu, majoritatea creatorilor de culte și secte religioase au fost sugestionari că Dumnezeu le-a poruncit să inventeze și să impună respectivele creații mistice. La fel, unii teroriști sunt sugestionari să săvârșească crime în numele diverselor divinități (Alah, Kăli etc).*

*Ați înțeles cum se implantează în subconștient credința în ocrotirea divină? Bine! Aplicați metoda corect și cu scop pozitiv! Nu încercați să folosiți această metodă pentru a atrage anumite persoane la diverse culte și secte*

religioase, deoarece le veți nenoroci și Dumnezeu Creator-Moral vă va pedepsi exemplar!

## 2. Dezvoltarea credinței în forțele proprii.

Credința în sprijinul și ocrotirea divină trebuie dublată cu credința în forțele proprii, în potențele psihice și fizice cu care suntem înzestrați. Mulți părinți ignoranți și violenți își sugestionează negativ copiii, prin sugestii negative repetate de tipul *Ești un neisprăvit, Nu ești în stare de nimic, Ești prost și leneș. Nu-i nimic de capul tău. Nu se va alege nimic de tine* etc. Poate că pruncii lor sunt buni și bine înzestrați pentru succes. Ce pot face însă micuții în fața atâtor sugestii negative? Majoritatea se încadrează în programările mentale negative făcute de părinți, ratându-și viața de succes. Doar încăpățânații care își spun în sinea lor *Eu nu sunt așa, cum spune tata (mama). Le voi arăta eu că sunt inteligent, harnic și descurcăreț, când voi fi mare.* în multe cazuri de acest fel, autosugestia pozitivă a copilului învinge sugestiile negative ale părinților sau fraților mai mari. Am întâlnit destule cazuri de „căpoși” care au reușit bine în viață, datorită autosugestionării pozitive. Eu sunt unul dintre ei. Fără falsă modestie, am depășit cele mai temerare vise din viața mea și cele mai pozitive prognoze care se făcuseră privind viitorul meu. Secretul? Autosugestionarea pozitivă, despre care vom vorbi în următorul capitol.

Cam ce formule de sugestionare pozitivă trebuie să aplice părinții copiilor lor? Ce metodă de sugestionare trebuie să folosească, pentru a obține rezultate maxime? *Părerea mea e că pruncii se sugestionează mai bine prin somn, deoarece în stare de veghe sunt neastâmpărați și neatenți.* Ca atare, seara, după ce copilul adoarme, unul din părinți trebuie să se apropie de paful său și să-i șoptească.

cu voce monotonă și clară: *X, ești un copil inteligent, harnic și cuminte. Înveți cu ușurință tot ce trebuie. Asculți de părinți și de profesori. Nu te sperii și nu te temi de nimic, deoarece ești un copil curajos. Ești prietenos și bun cu toți copiii. Nu te ceru și nu te bați cu nimeni. Poți învăța și munci mai mult decât alți copii. Vei ajunge un om foarte impoizant.*

Nu credeți că o astfel de programare mentală pozitivă va produce efecte pozitive toată viața? Iar vă voi dezvălui un secret de-al meu. Prăinții nu m-au prea sugestionat pozitiv, ba dimpotrivă, deoarece erau oameni modești ca pregătire intelectuală. Într-o zi, când eram elev prin clasa a treia, am auzit cum învățătoarea mea, doamna Veronica, în care credeam cu putere, îi relata unui inspector școlar, despre mine: *Acest copil este foarte inteligent, foarte curios, foarte setos de cunoaștere. Va ajunge cineva important în viață.* Atât am auzit, din lateral, fără ca învățătoarea și inspectorul să mă observe. Sugestia pozitivă a pătruns profund în subconștientul meu și a anulat orice sugestii contrare. Chiar și în cele mai grele și mai disperate momente, eu îmi aminteam că voi deveni un om important. La vârsta de 15 ani, când lucram ca muncitor necalificat într-o fabrică de prelucrarea lemnului (UIL-Ciurea), susțineam, față de cejalți muncitori, că voi ajunge ofițer de marină. Desigur, mă priveau zâmbind ori mă luau în râs, deoarece „idealul” din acel loc de muncă era să ajungi mașinist. În ciuda tuturor sugestiilor negative, la mai puțin de douăzeci și doi de ani, am devenit ofițer de marină și inginer electrotehnist. Am studiat apoi dreptul, engleza, psihologia... *Afi înțeles cât de teribil poate acționa o singură sugestie pozitivă bine plasată?*

Sugestia pentru dezvoltarea încrederii în forțele proprii se folosește și pentru programarea mentală a adolescenților, tinerilor și adulților care și-au format personalități slabe, lipsite de credință în ei înșiși. Din nefericire, numărul acestora e foarte mare, fapt ce explică ratările în masă din România. Trebuie să reparăm cu sugestii pozitive ce s-a omis ori s-au stricat în adolescență, tinerețe și prima fază de adult.

Cea mai potrivită formulă de dezvoltare și întărire a încrederii în forțele proprii și în posibilitățile de succes în viață este următoarea: *X, ești sănătos, puternic, inteligent, curajos, optimist și încrezător în forțele tale. Gândești și i imaginezi creator, vorbești limpede și muncești cu spor, astfel că obții succese în orice activitate de care te apuci.* Ținând cont de faptul că ne adresăm unor persoane cu subconștientul deja poluat de pesimism și lene, e mai bine să le sugestionăm prin somn ori în stare de profundă emoție. Cunoașteți regulile de aplicare a sugestiei, așa că vă urez succes!

S-ar putea ca elevul ori studentul să se teamă de un anumit obiect de studiu ori să creadă neîntemeiat că nu poate obține succese școlare la o anumită materie. În acest caz, el trebuie sugestionat cu o formulă concretă, ca de exemplu *X, ești sănătos, inteligent, curajos, calm și sigur de tine. Înveți cu ușurință cutare materie. Vei trece cu ușurință cutare examen.* De ce am introdus în formulă calitățile *curajos, calm și sigur*? Deoarece unii elevi și studenți cunosc materia de examen, însă ratează\* din cauza emoției, nesiguranței și fricii de profesori.

În cazul când persoana adultă se teme ori ezită să se apuce de o activitate care i-ar aduce succes, deoarece nu are încredere în forțele proprii ori în posibilitatea de reu-

sită, o vom sugesiona cu o formulă de întărire a credinței de tipul *X, ești un om sănătos, puternic, inteligent, curajos, bine pregătit pentru a obține succese în cutare acțiune. Apucă-te de ea cu toată credința, căci vei reuși foarte bine!* Dacă reușim să-i strecurăm această mică sugestie în subconștient, ea va produce efecte pozitive mai multe și mai mari decât volume întregi de religie, politologie, economie politică. Acesta este unul din secretele sugestiei - formula de sugesiona trebuie să fie cât mai simplă, clară și la obiect. Ce înseamnă să fie la obiect? Înseamnă că sugestia trebuie să cuprindă soluții la necesitatea concretă a persoanei de sugesiona. De pildă, dacă omul respectiv are nevoie de un impuls subconștient pentru a se apuca de o activitate, îi aplicăm o formulă de acțiune, așa cum am exemplificat și nu una pentru vindecare de boli. Totuși, în toate formulele de sugestie trebuie să precizați cuvântul *sănătos (sănătoasă)*, deoarece sănătatea este o condiție esențială obținerii succeselor și nu este niciodată prea multă.

În finalul acestui capitol, vă prezint câteva modele de formule sugestive pentru întărirea și dezvoltarea încrederii în forțele proprii și în reușită. *Vă rog să le aplicați stăruitor, față de orice persoană care are nevoie de ele!*

a. *X, ești sănătos, puternic, inteligent și mai bine pregătit decât Y. Poți face mai mult decât el. Din această clipă, te vei mobiliza și-ți vei depăși pe Y.* Această formulă de dezvoltare a ambiției și spiritului de competiție se aplică persoanelor bine pregătite dar delăsătoare.

b. *X, ești sănătos, puternic, inteligent, curajos și bine pregătit, fapt pentru care poți reuși în cutare funcție (afacere, activitate etc).* Apucă-te imediat de ea, cu toată credința că vei reuși! Această sugestie se aplică persoanelor

nelor timide, care nu îndrăznesc să se lanseze într-o afacere (funcție, activitate etc), deși sunt bine pregătite și pot obține succese.

c. *X, ești sănătos, puternic, inteligent și bine pregătit, fapt pentru care vei depăși cutare barem, vei învinge cutare adversar (concurrent).* Această sugestie se aplică următoarelor categorii de persoane:

- *Sportivilor care trebuie să depășească un anumit barem* (de sărit în înălțime sau lungime, de alergat într-o anumită unitate de timp etc).

- *Persoanelor care muncesc la normă, pentru depășirea normei obișnuite.* Majoritatea muncilor se pot norma, astfel că formula de sugesiona pozitivă se poate aplica față de foarte multe persoane (inclusiv față de scriitori, care trebuie să depășească mereu numărul de pagini scrise într-o zi).

- *Persoanelor care se confruntă în competiții sportive, artistice și creativo-economice.* De exemplu, cu această formulă, se mobilizează boxerii, luptătorii, fotbalistii, volei baliștii, șahiștii etc. Această formulă poate mobiliza participanții din concursuri artistice (cântăreți, de pildă) sau artizanii din diverse ramuri (sculptori, ceramiști etc).

d. *X, ești sănătos, puternic, inteligent și foarte bine dotat psihic, fapt pentru care te poți apuca și de o a doua facultate.*

Ați înțeles cum se dezvoltă încrederea în forțele proprii, prin sugestii pozitive? Foarte bine! Treceți la următorul subcapitol.

## Sugestii pentru dezvoltarea simpatiei și încrederii în oameni

Toți trăim, muncim și obținem succese între oameni, în comunități mai mici sau mai mari, până la nivel de națiune. Nimeni nu poate reuși de unul singur, izolat într-un codru sau într-un castel. Oamenii sunt ființe sociale gregare (de grup), care dezvoltă între ei sentimente și relații diverse: de simpatie, de dragoste, de încredere, de suspiciune, de ură, de toleranță reciprocă, de invidie (pizmă) etc. Cu alte cuvinte, *ei dezvoltă între ei sentimente și stări de spirit pozitive* (simpatie, toleranță, dragoste, încredere, milă, compasiune, interes pentru viața altora, altruism etc.) sau *negative* (ură, pizmă, suspiciune, lăcomie, lipsă de interes pentru viața și interesele altora, egoism feroce etc.). *Sentimentele și stările de spirit pozitive dezvoltă relații calde și siguro între oamenii din colectivitate, asigurând coeziunea socială, siguranța și obținerea succeselor.* Sentimentele și stările de spirit negative dezbină societățile umane, le reduc gradul de coeziune și determină, în general, eșecuri. Vă rog să-mi spuneți ce fel de sentimente și stări de spirit predomină în comunitățile din România și ce fel de efecte produc! Luați o pauză de gândire și analiză profundă!

Ați gândit și ați analizat destul? La ce concluzii ați ajuns? Pariez că n-ați tras cele mai fericite concluzii. Națiunea română este negativată, începând de la cele mai mici celule ale ei: familii, grupuri de vecini, grupuri de

învățătură și muncă, comunități rurale și urbane. Această situație explică sărăcia noastră, precum și stările de psihic negative care cuprind cetățenii normali, aspiranți la o viață normală (tristețea, pesimismul, disperarea, însingurarea, fobiile, suspiciunea, amărăciunea etc).

Noi vrem să obținem succese în toate domeniile abordate, începând de la succes în dragoste și până la succese economic. În acest scop, trebuie să trăim și să muncim într-o societate pozitivată ori, cel puțin, în comunități umane mai mici pozitivată (familii, grupuri de amici, vecini, colegi de învățătură și de muncă). Cum procedăm pentru a obține o societate pozitivată? Desigur, căutăm cauzele negativării și le lichidăm, începând din comunitățile mici, în care trăim zi de zi.

Care sunt principalele cauze ale negativării națiunii române?

1. *Lipsa instruirii și educației insistente în spiritul unei vieți pozitive.* V-a învățat cineva să vă suprimați sentimentele negative, mari chelutitoare inutile de energie psihică, în favoarea dezvoltării sentimentelor pozitive, care accelerează obținerea succeselor? Pe mine nu m-a învățat nimeni acest lucru, în familie, școală și societate. Am descoperit singur valențele mobilizatoare ale sentimentelor și stărilor de spirit pozitive, am studiat problema în profunzime și am ajuns la câteva concluzii științifice sigure, pe care le expun prin manualele de arta succesului.

2. *A doua cauză a negativării subconștientului națiunii române constă în educarea proastă, în spiritul dictonului Homo homini lupus est, a majorității populației.* Am fost învățați să ne urâm și să ne certăm pentru principii

religioase, etnice, politice sau pentru chestiuni mărunte, inerente traiului în comun. Am învățat să transformăm competiția dintre creatori, într-o luptă de tip care pe care, în spiritul dictonului *Prădătorii trăiesc mai bine, deci, înșfacă tot ce poți, în detrimentul oricui!* Suntem educați insistent în spiritul izolării, egoismului și nepăsării de viața altor persoane între care trăim. Am fost învățați să ne invidiem, în loc să ne apreciem reciproc rezultatele muncii și să ne sugestionăm pozitiv unul pe altul. Am fost instigați să-i pizmum pe cei care fac mai mult și mai bine, în loc să le urmăm exemplul. Am învățat să ne suspționăm și să ne temem unul de altul. *B minune mare că omenia n-a dispărut complet din noi, că încă se găsesc oameni săritori, altruști, respectuoși, interesați de viața altora, miloși și încrezători în toată lumea.*

Cum scăpăm de toate aceste rele? Cum pozitivăm națiunea română, începând din microgrupurile de bază, familii, grup de vecini, cerc de amici, colegi de muncă? *Prima metclă de a pozitivă grupurile și a crește gradul lor de coeziune constă în dezvoltarea simpatiei între membrii acestora.* Nu putem iubi pe toată lumea, dar putem și trebuie să simpatizăm majoritatea oamenilor între care trăim. Desigur, ideal ar fi să simpatizăm toți oamenii între care trăim, însă acest lucru este imposibil. Există persoane care refuză sistematic simpatia altora, care înțeleg să trăiască cu ceilalți oameni într-o continuă ură și discordie. Îi cunoașteți prea bine, din comunitățile dumneavoastră de trai. Sunt certăreții, reclamagii, procesomanii, ursuzii, răutăcioșii. Procentul lor este mic, mai puțin de zece la sută . din populație, astfel că putem acționa pentru dezvoltarea simpatiei reciproce între oameni.

Care sunt metodele de dezvoltare a simpatiei dintre oameni?

1. Sugestiile mute, despre care am vorbit anterior, joacă un rol important în dezvoltarea simpatiei și coeziunii din grupurile umane. E atât de ușor să le aplicăm și produc efecte atât de benefice! Un zâmbet larg, călduros, de aprobare și simpatie, poate face mai mult decât o cuvântare plictisitoare. O înclinare a capului, în semn de salut și respect, față de un vecin, va atrage cu siguranță simpatie și un răspuns identic sau, poate, verbal. Abținerea de a face gesturi negative sau obscene, care insultă ori enervează alte persoane, înseamnă reprimarea sugestiilor mute negative pe care le declanșează acestea.

2. Formulele uzuale de respect și salut joacă rol de sugestii pozitive între membrii aceleeeasi colectivități, mai ales dacă sunt aplicate cu sinceritate și căldură sufletească. Fiecărui om îi place să fie respectat, să vorbească despre succesele și pasiunile sale, să i se aprecieze activitatea și comportarea. Toate acestea se pot face în timpul schimbului de formule de salut și politețe. *Bună ziua și felicitări pentru cutare treabă, domnule X!*, îi spunem noi vecinului care a obținut un mic succes. Poate că pentru el succesul nu este mic, ci împlinirea multor vise, de care noi nu știm nimic. Când primește felicitarea, inima lui se încălzește și sentimentele lui față de dumneavoastră se pozitivează. *Ce vecin simpatic!* își spune el în sinea lui.

*Sărut mâna, doamna X! Astăzi, arătați splendid! Ce bine vă vine haina (rochia, fusta etc.) asta! Ce bine vă stă cu această coafură!* etc. Toate aceste formule simple, spuse cu sinceritate, sunt sugestii pozitive care produc efecte deosebite în sufletele femeilor cărora le adresăm. Sufletul



lor se încălzește, speranțele din suflet se înviorează, visele încep să zboare, starea de bună dispoziție crește vertiginos. *După cum știți, buna dispoziție este contagioasă, astfel că grupul din care face parte persoana respectivă va fi pozitivat, cel puțin pentru un timp, de cele câteva cuvinte fiv-moase pe care le-ați adresat unei femei.* Majoritatea persoanelor se binedispun în fața unor saluturi călduroase, rostite cu zâmbetul pe buze.

*Ce bine arătați astăzi, X!* spuneți dumneavoastră unui vecin sau unui coleg despre care știți că a fost (este) bolnav, a avut un necaz sau o altă suferință. *Înseamnă că treburile vă merg din ce în ce mai bine*, adăugați dumneavoastră și i-ați aplicat o sugestie pozitivă completă. Omul respectiv poate răspunde neutru sau chiar negativ, n-are importanță. Sugestia dumneavoastră pozitivă a pătruns în subconștientul său, s-a întâlnit cu speranțele lui de mai bine și va începe să rodească. Dacă repetați formula, zile în șir, în forme variate, chiar îi faceți un bine sugestionatului și-i câștigați simpatia. Interesant este faptul că și dumneavoastră veți începe să-l simpatizați, deși, la început, putea să vă fie neutru sau chiar antipatic. *De ce se întâmplă acest fenomen? Deoarece simpatia este contagioasă ca o boală invizibilă.* Simțim instinctiv când cineva ne simpatizează și începem să-l simpatizăm, chiar dacă mai înainte ne-a fost antipatic. Interesant, nu-i așa? *Simpatizăm în mod inconștient și involuntar toate persoanele care ne simpatizează și, prin aceasta, ne întărim sufletește.* Simpatia, ca orice sentiment pozitiv, acționează asupra subconștientului și-l determină să ne producă plăceri. *De regulă, în caz de simpatie, simțim o ușurare și o căldură sufletească împletite cu o stare de bine psihic.*

3. Aprecierile pozitive pentru fiecare gest corect și pentru fiecare succes, chiar dacă este mai mic, sugestionează pozitiv persoana căreia îi sunt adresate. În mod normal, aceste aprecieri trebuie să devină regulă de conduită în microgrupurile de bază ale națiunii: familie, cerc de amici, colectivitate de vecini, grup de colegi de muncă. Starea de bine psihic generată de aceste aprecieri trebuie să domine aceste microgrupuri, extinzându-se treptat la grupuri mai mari (comunități rurale și urbane). Din păcate, nu toți ne-am făcut obiceiul de a aprecia succesele și comportamentele corecte ale altor persoane, fapt pentru care microgrupurile exemplificate nu sunt pozitivitate corespunzător. De pildă, câte relații familiale sunt tensionate de certuri, în care locul aprecierilor și cuvintelor de încurajare îl iau insultele și violențele? În câte blocuri și alte vecinătăți persoanele se susțin reciproc, prin aprecieri laudative? Câte aprecieri favorabile primim la locul de muncă, de la colegi? Poate în grupurile de amici situația să fie ceva mai bună, dar nu e exact aceea care ar trebui, deoarece activitățile din astfel de grupuri sunt dominate» de obișnuința de a pâlăvrăgi pe teme minore (fotbal, bârfe, nimicuri).

Am analizat anterior rolul pozitiv al laudei aplicate cu măsură și pricepere. *Toată lumea e de acord că laudele produc plăcere, dar prea puțini se grăbesc să adreseze celor care merită, să-i sugestioneze să facă mai mult și mai bine.* Ați înțeles cum trebuie să vă comportați în familie și grupurile mici? *Apreciați (lăudați) în termeni sugestivi orice succes, fie el și mai mic, precum și comportamentele corecte (morale)!* Astfel, veți mobiliza oamenii să repete și să depășească performanțele pentru care au fost lăudați și. tolo-

dată, veți câștiga simpatia lor. Nu vă recomand să lingușiți, pentru a vă face simpatici, ci să lăudați pe cei care merită.

4. Micile servicii făcute unor persoane aflate în necaz vă câștigă simpatia lor pentru totdeauna. *A friend in need, is a friend indeed*, spune proverbul englezesc. Cel românesc vă este cunoscut: *Prietenul, la nevoie se cu noaște*. Mărimea ajutorului acordat în caz de nevoie (ne caz) nu prea contează, ci numai oportunitatea lui. De exemplu, câteva milioane de lei vechi, cu care un necăjit își rezolva necazul său, sunt, în ochii săi, mult mai importante decât un miliard oferit când nu are nevoie de el. Ajutorul i cu bunuri materiale este o sugestie mută de tipul *Nu ești - singur și neajutorat, omule. Vezi cum sar prietenii să te ajute?* Am simțit pe pielea mea acest tip de sugestie mută, în ambele variante: când am dat și când am primit ajutor. Desigur, în ambele cazuri, m-am simțit foarte bine, am simțit că fac parte dintr-o comunitate încheagată și civilizată, dominată de spiritul de omenie. Am trăit și situația negativă, în care amicii ajutați de mine au fost nerecunoscători sau în care n-am primit ajutorul așteptat din partea persoanelor pe care contam. Să uităm însă aceste excepții de comportament egoist și indiferent!

*Ați înțeles cum trebuie să procedați? Un mic ajutor dat în caz de nevoie dezvoltă simpatia și încrederea dintre oameni. Ce om săritor! gândește cel ajutat și sufletul i se umple de căldură. Omenia n-a dispărut din oameni, continuă el să gândească și se simte mai sigur de viață și de oamenii între care trăiește.*

5. Simpatia pentru persoanele între care trăim se poate dezvolta si prin, sugestii profunde sau repetate. De exemplu, încă din fragedă pruncie, copiii trebuie să fie su-

gestionati în această direcție. Lor trebuie să li se spună cu insistență și în momente favorabile (pe fond emoțional) că nimeni nu poate trăi singur, că oamenii sunt mai buni și mai simpatici decât par la prima vedere. Ei trebuie să înțeleagă că suntem obligați să ne simpatizăm reciproc, deoarece singurătatea ne-ar distruge. Ori de câte ori apare un exemplu edificator, în comportarea unui om, părintele trebuie să-i atragă pruncului atenția! *Vezi ce om simpatice este cutare? Vezi ce om cumsecade?! Cum să nu-1 simpatizezi și să nu-1 respecti?*

După ce lecturați acest subcapitol, trebuie să luați o pauză de gândire și să vă întrebați dacă, într-adevăr, simpatia dintre oamenii din diverse microgrupuri este atât de importantă pentru obținerea succeselor. Precis, veți constata ce am constatat și eu: *nu poți obține succese serioase dacă nu ești simpatizat de oameni.* Această afirmație este valabilă pentru oamenii politici care au nevoie de electori, pentru comercianți care au nevoie de clienți, pentru artiștii care au nevoie de aprecierile dumneavoastră, pentru oamenii de afaceri care au nevoie de parteneri simpatici și corecți, pentru profesorii care trebuie să se bucure de simpatia elevilor, ca să-și îndeplinească bine sarcinile profesionale etc. *Vă rog ca, în timpul analizei, să vă întrebați ce ați făcut dumneavoastră pentru a vă face simpatice în rândul oamenilor între care trăiți și muncii!* Aproape sigur, n-ați făcut destul, fapt pentru care irebuie să vă stabiliți un comportament mai călduros și mai simpatice, începând din propria familie. De exemplu, când v-ați apreciat ultima dată soția (soțul)? Când și cum vă apreciați copiii, părinții, rudele?

Sugestii pentru dezvoltarea încrederii între oameni.

*în mod normal, oamenii unei societăți trebuie să aibă deplină încredere unii în alții, să nu se teamă că vor fi păcăliți, jefuiți sau uciși de unii dintre ei. Nici o națiune n-a ajuns la acest nivel de încredere, deoarece în toate națiunile există infractori care contrazic regula încrederii între oameni. Numărul acestora este însă foarte scăzut, comparativ cu majoritatea oamenilor cinstiți (maxim 2-3% în națiunile cu cea mai ridicată infraționalitate). Deci, regula rămâne că oamenii trebuie să aibă încredere unii în alții, în toate relațiile lor vitale, începând din cele mai mici grupuri sociale — familia, grupul de amici, colectivitățile de vecini, colegii de muncă.*

*Încrederea este un sentiment uman pozitiv care ne binedispune și ne întărește siguranța de viață. Opusul ei, suspiciunea, este un sentiment negativ care cheltuie în mod nociv energie psihică, cu fantasme și bănuieli neîntemeiate. Suspiciunea poate evolua către o boală psihică foarte gravă - paranoia, boală în care individul atins nu mai crede în nimeni și în nimic. Vă dați seama că indivizii atinși de suspiciune și paranoie suferă psihic și nu pot obține nici un fel de succes. Ei își consumă majoritatea energiei vitale psihice cu bănuieli lipsite de orice finalitate practică.*

Probabil, vă întrebați de ce am abordat această problemă tocmai în capitolul despre sugestie. Simplu, amicii mei: suspiciunea este o stare psihică cultivată prin sugestii negative iar *încrederea, o stare psihică stenică (mobilizatoare) dezvoltată pe bază de sugestii pozitive.*

Cel mai frecvent, suspiciunea sau forma ei gravă, paranoia, apare din următoarele cauze:

1. *Unii părinți își educă odraslele să nu aibă încredere în nimeni, să se aștepte mereu să fie înșelați sau v/o-*

*lentați de-Mlte persoane, să se ascundă și să se izoleze de oamenii din colectivitățile de trai (colegi de muncă, vecini etc). Fenomenul este destul de răspândit în România, încât a pătruns și într-un proverb - Să nu ai încredere nici în cămașa de pe tine! Ce spuneți, dragi cititori, e un proverb bun sau o eroare? Cum se simte omul suspicios, într-un anturaj de oameni încrezători și degajați? Normal, se simte stingher, izolat, străin. Adică, un soi de bolnav. Aviz părinților! Nu mai educați copiii în spiritul suspiciunii, căci veți face din ei niște paranoici, dezadaptați pentru viața de societate! învățați-i să aibă încredere în majoritatea oamenilor! Explicați-le excepțiile în care nu pot avea încredere, infractorii și imoralii! Sădiți-le în suflete încrederea că trăiesc între oameni cel puțin la fel de buni, de sinceri și de corecți ca și ei!*

2. *Suspiciunea se poate dezvolta din adolescență și până în\* faza adultă la persoanele care sunt înșelate în mod repetat și grav de către alte persoane, pe plan sentimental sau material. De regulă, înșelăciunile de-acest fel. acționează ca sugestii negative puternice și dezvoltă suspiciunea față de toți oamenii, deoarece ele activează pe un fond emoțional. De exemplu, o persoană sensibilă, înșelată în dragoste, de către un partener (parteneră), poate dezvolta o lipsă de încredere (suspiciune) față de toate persoanele de sex opus. Am întâlnit sute de cazuri de acest fel, de bărbați și femei, care își pierduseră încrederea în persoanele de sex opus, după un eșec grav în dragoste. Unii indivizi, loviți în încredere de către partenerii de dragoste mi mai îndrăznesc să contracteze o nouă relație ori nu se liiai căsătoresc toată viața. Acest tip de suspiciune este mai j'iavă, deoarece pătrunde în subconștient pe cale emoțio-*

nală (prin șocul psihic produs de dragostea trădată)\* *Dacă ați ajuns într-o astfel de situație, refuzați cu îndârjire să cădeți în suspiciune și paranoie!* Spuneți-vă-că, în definitiv, v-a trădat o singură femeie (un singur bărbat) și nu toate femeile din Lume (toți bărbații)! *Autosugestionați-vă că adevărata dragoste va apărea ulterior și continuați să aveți încredere în persoanele de același sex cu persoana care v-a trădat!* V-am dat un sfat de cunoscător, deoarece am trecut și eu printr-o astfel de situație dramatică pentru un sentimental.

Înșelăciunea poate privi și latura materială. De exemplu, o persoană care a fost înșelată de mai multe ori în afaceri dezvoltă o suspiciune inconștientă, o lipsă de încredere în toți partenerii ulteriori. Această suspiciune îl macină psihic, îl face să nu lucreze la întreaga capacitate. Desigur, după ce am fost înșelați de câteva ori în afaceri, trebuie să devenim mai atenți cu verificarea partenerilor dar, în nici un caz, suspicioși sau paranoici. *Încrederea și toate efectele psihice benefice care izvorăsc din ea trebuie să ne domine personalitatea.* Iar vă vorbesc ca un cunoscător, deoarece și eu am fost înșelat de parteneri de afaceri, cu sume mari, care m-au adus, la un moment dat, în pragul falimentului. Desigur, mi-am mobilizat toate potențele psiho-fizice și am evitat falimentul, fără a deveni suspicios sau paranoic.

*Înșelăciunea generatoare de suspiciuni poate privi și persoanele de același sex, între care există relații de prietenie puternică* (homosexualii nu fac obiectul acestei cărți). O prietenie cimentată în mulți ani înseamnă o puternică încredere reciprocă, sentimente de siguranță și bună dispoziție. De regulă, astfel de prietenii durează întreaga viață și contribuie esențial la obținerea succeselor. Din păcate, în anumite conjuncturi socio-economice, unele pri-

etenii se destramă din vina unuia dintre parteneri. Cauzele pot fi dintre cele mai diverse. Ați observat și dumneavoastră destule, în perioada de tranziție din România. Cel mai frecvent, prietenii vechi, ce păreau durabile s-au sfărâmat din următoarele cauze:

a. *Cauze economice.* Unul dintre amici a înșelat economic pe celălalt sau nu l-a mai recunoscut ca prieten, după ce s-a îmbogățit. În România de tranziție, au apărut mii și mii de astfel de cazuri.

b. *Cauze politice.* Pluripartitismul are destule laturi pozitive dar și una profund negativă: poate despărți prieteni vechi pe criteriul ideologiei îmbrățișate. *Imediat după 1989, când patimile politice urlau răsculate, numeroase prietenii de-o viață s-au destrămat din această cauză* (s-au destrămat chiar și căsătorii, din cauze politice). De ce s-au destrămat? Deoarece amicii căpătaseră credințe politice diferite, mai puternice decât încrederea dintre ei.

c. *Cauzele sentimentale au destrămat și vor mai destrăma multe prietenii aparent durabile.* Știți la ce mă refer. Doi prieteni se despart, deoarece între ei apare o femeie care îl preferă pe unul, deși amândoi o iubesc. Două bune amice devin dușmance sau cel puțin concurente pentru a acapara un anumit bărbat. În aceste cazuri, încrederea pe care se baza prietenia dispare, făcând loc suspiciunii.

Totuși, legea vieții normale este încrederea între oameni. Cum o dezvoltăm, să ne putem simți bine și să obținem succese? Iată câteva idei:

1. *Câștigați încrederea cât mai multor persoane, prin comportament corect și sugestii pozitive de tipul celor explicate în prima parte a subcapitolului!* Cu cât mai multe persoane au încredere în dumneavoastră, cu atât deveniți mai

sigur, mai dezinvolt și mai încrezător în viață. Cu alte cuvinte, deveniți mai bine pregătit psihic pentru a obține succese.

2. *Nu înșelați încrederea nici unei persoane! Dacă faceți așa ceva, veți fi înșelați la rândul dumneavoastră!*

3. *Sugestionați pozitiv persoanele înșelate (lovite în încredere), cu scop de a nu le lăsa să cadă în plasa suspiciunii și paranoiei! în acest scop, în formula de sugestionare minimalizați cât puteți mai mult necazul generator de suspiciune și semănați speranțe că, în viitor, păgubitul va câștiga înzecit! De exemplu, îi puteți spune: X, nu-ți mai face inimă rea pentru un individ josnic! Până la urmă, se va vedea ca tu ești bun și el e rău. Sau, în caz de eșec sentimental - X, nu te mai frământa atâta pentru o muiere! Sunt câte vrei, pe toate drumurile. Adevărata ta dragoste va apărea mai târziu. Formula se adaptează în cazul că persoana înșelată este femeie. în caz de pagubă economică repetată, trebuie să spunem înșelatului - X, bine că ești sănătos și în stare de muncă. își scoți tu părleala înzecii, din alte afaceri! Nu te mai frământa pentru un fleac de pagubă, că nu e o gaură în Cer!*

## **Sugestii pentru dezbărarea de vicii grave**

Noțiunea de *vicii grave* diferă de la societate la societate și de la individ la individ. De exemplu, sub influența unor curente regresive și imorale din Vest, o categorie de vicii foarte grave, perversiunile sexuale, au fost permise prin Lege. Faptul că niște politicieni idioți, vicioși și slugarnici au legiferat acoperirea perversiunilor sexuale prin

Lege, nu înseamnă că ele au încetat să mai fie vicii, respectiv, fapte imorale. Din această cauză, trebuie să luptăm împotriva lor cu mijloacele la îndemână: sugestia pozitivă, refuzul aprobării lor și oprobiul public.

Eu apreciez că în noțiunea de vicii foarte grave intră alcoolismul, consumul de droguri, perversiunile sexuale, lene de gândire și acțiune (psihofizică) și, dacă vreți dumneavoastră, fumatul (pe care eu îl consider un viciu minor). Pentru a lichida astfel de vicii avem voie să folosim hipnoza, sugestia pozitivă și conștientizarea. Noi vom folosi numai sugestia pozitivă și conștientizarea, deoarece nu suntem specialiști în hipnoză. în orice caz, specialiștii hipnotizatori ar trebui să activeze ca psihoterapeuți în cele mai grave cazuri de perversiuni sexuale, dependență de droguri și alcoolism. *Vă recomand să sugestionați subiecții din aceste categorii în cele mai propice stări: betie, somn, emotivitate crescută.* Nu ezitați nici o clipă, deoarece sugestiile îi vor scoate din robia acestor vicii îngrozitoare!

Alcoolismul afectează grav națiunea română. Suntem o națiune săracă, însă consumul de băuturi alcoolice pe cap de locuitor este foarte ridicat. Pe lângă faptul că producem mari cantități de băuturi alcoolice, importăm cantități deloc neglijabile. Alcoolul afectează conștiința și sistemul nervos, putând duce la boli grave și mortale. Alcoolismul provoacă discordie în familie și microgrupuri (vecini, colegi etc). favorizează violența și alte infracțiuni. Alcoolismul sărăcește și îmbătrânește prematur victimele. (consumul de alcool, chiar mai slab, nu e o necesitate firească, ci artificială, astfel că putem renunța la el oricând. V-o spun din proprie experiență. Am fost ofițer de marină și ofițer de relații externe, ocazii cu care am băut. cum se

spune, și papucii Maicii Domnului. Nu există băutură alcoolică din întreaga Lume pe care să n-o fi testat. Ei, bine, de 16 ani, n-am pus o picătură de alcool în gură și nu pentru că aș fi bolnav. M-am hotărât să renunț la un viciu dăunător, mi-am mobilizat conștiința și puterea de auto-sugestie și am reușit. După mine, s-au luat mulți cititori ai cărților mele.

*Organismul unui om care nu consumă alcool e cu zece ani mai tânăr decât al unui alcoolic de aceeași vârstă. Iată un motiv în plus, pe lângă cele economic și de conviețuire civilizată, pentru a renunța la băutură. Cum veți proceda cu indivizi robiți de pahar? în timp ce ei dorm, vă apropiați ușor de paturile lor și le șoptiți, cu voce scăzută, monotonă și clară, formula adresată subconștientelor lor: X, din această clipă, orice fel de băutură alcoolică îți produce greață. Nu vei mai putea bea nici țuică, nici vodcă, nici vin, nici bere, nici etc. De acum încolo, nu vei mai bea nici o picătură de alcool. Dacă individul e sugestionabil și l-ai prins beat ori adormit (cu conștiința moleșită sau adormită), sugestiile dumneavoastră vor pătrunde direct în subconștient și vor rodi în câteva săptămâni. Să vedeți dumneavoastră minune după ce scăpați de bețivul (bețiva) din casă. Nu vă vine a crede? încercați formula „vrăjită” și vă veți convinge!*

Consumatorii de droguri se sugestionează mai ușor, deoarece conștiința lor este moleșită, astfel că vă veți putea adresa direct subconștientului lor. Mă mir că medicii noștri nu folosesc această metodă pentru a trata drogații. Dacă ghinionul v-a lovit și aveți un drogat în familie, atacați-l cu sugestii când este în transă ori adormit. în acest scop, folosiți o formulă de tipul - X, din această clipă, nu vei mai consuma nici un fel de droguri, deoarece îți fac greață. Până și simpla

*vedere a drogului îți va provoca o greață teribilă. Repetau această formulă de câteva zeci de ori, în fiecare ședință zilnică, de preferință seara! După câteva săptămâni, ea produce efecte asupra drogaților obișnuiți. Pentru drogații cu vechime în viciu vă trebuiesc câteva luni. În ambele situații, merită să faceți efortul, deoarece drogații sunt un fel de morți-vii. Știți și dumneavoastră că consumul de droguri reduce drastic perioada activă și viața.*

Perversiunile sexuale produc greață și repulsie oricărui om normal. în toate cazurile, ele sunt vicii și nu anomalii genetice, cum încearcă să se scuze practicantii acestora. Cei mai perverși dintre ei au reușit să înșele medici din Vest și să-i determine să accepte homosexualitatea ca pe o „minoritate sexuală”. În realitate, este o murdărie sufletească și trupească pe care Societatea Umană trebuie s-o combată cu toate mijloacele morale, legale, medicale și psihoterapeutice. Toleranța față de aceste vicii permite prozelitismul, permite racolarea și pervertirea unor adolescenți în faza de explozie a instinctului sexual.

Personal, am oroare de orice formă de perversiune sexuală. Mi se pare că ele murdăresc idealul de ființă umană și tot ce ating. Am discutat o singură dată cu un pederast, care m-a abordat pentru a-l sugestiona să se vindece de viciul său. Dacă aveți în anturaj asemenea persoane și nu vă produc repulsie psihică, puteți acționa cu sugestii în stare de somn sau de emotivitate crescută. Cea mai potrivită formulă ar fi aceea în care îi creați o conexiune între instinctul de greață (reflex natural) și perversiunea pe care o practică. De exemplu, îi puteți spune -X, din această clipă, relațiile pederaste îți provoacă o teribilă greață.

*Nu mai simți nici un fel de atracție sexuală pentru bărbați, ci numai pentru teamei.* Formula se adaptează pentru celelalte tipuri de perversiuni sexuale - lesbianism, zoofilie, pedofilie, sado-masochism etc. Numai enumerarea acestor vicii groaznice îmi produce repulsie, așa cum mi-a produs și pe timpul facultății când, la cursul de medicină legală, am învățat despre ele. Dacă volumul de față va ajunge și în mâna vreunui vicios din această categorie, el poate folosi autosugestia pentru a scăpa din robia instinctelor bestiale, subumane. Chiar dacă aceste vicii au fost acoperite de Lege, în națiunea română, vor fi mereu mcririnate de morală, așa cum se întâmplă și în alte națiuni civilizate.

Lenea este un viciu grav deoarece afectează două laturi fundamentale ale personalității umane - gândirea activă și creația de bunuri materiale sau spirituale. Deci, în viață, întâlnim două feluri de lene, lenea de gândire (psihică) și lenea de acțiune (fizică). Nu este neapărat obligatoriu ca un individ să fie lovit de ambele tipuri de lene. De pildă, palavragii visători gândesc și imaginează destul de multe, dar nu aplică în practică visele lor. Din cealaltă categorie, fac parte persoanele care nu se obolesc să gândească și să-și planifice activitățile, ci preferă să muncească precum animalele în jug (lenea psihică e însoțită de o hărnicie fizică). A treia categorie, cea a persoanelor lovite de lenea psiho-fizică, e de-a dreptul catastrofală. Indivizii nici nu gândesc cum trebuie, nici nu muncesc fizic. Ați întâlnit și dumneavoastră destule specimene de trântori, așa că nu e cazul să-i descriu în amănunțime.

*Desigur, pentru a obține succese în viață trebuie să fim harnici și la gândire - imaginație, și la munca fizică.*

*Hărnicia se învață din copilărie, așa cum se învață și lenea.* Din această cauză, am introdus lenea în categoria vicii. Ea se învață și cuprinde organismul, din creier până în mușchi, exact ca alcoolul și drogurile. Ce poate fi mai îngrozitor pentru un părinte decât un copil leneș, care parazitează pe munca lui? Ce poate fi mai urât decât un adult leneș care parazitează pe soț ori soție? E clar că trebuie să băgăm bisturiul sugestiei în asemenea firi? Dacă încercăm să le convingem în mod conștient că trebuie să muncească, nu prea avem sorți de izbândă. Lenea a pătruns prea adânc în subconștient și chiar dacă individul cicălit încearcă să se mobilizeze conștient, nu prea reușește.

Ați înțeles ce aveți de făcut cu leneșii din familie, anturaj sau din rândul angajaților? îi prindeți în ocazii favorabile, prin somn sau în stare de emoție crescută și le aplicați o formulă de sugestie de tipul: *X, ai devenit un om harnic. Gândești, imaginezi și muncești cu multă plăcere. Nu poți sta o clipă fără să gândești și să faci ceva.* După câteva luni (două-trei) de repetare a formulei, nu veți mai recunoaște fostul leneș. Ați zice c-a mâncat ardei pisat, deoarece nu mai poate sta locului. Devine un activ sau chiar un hiperactiv, veșnic în căutare de făcut ceva. E o vrăjitorie? Nu, amicii mei. E știință aplicată la firea umană. Ordinul de acțiune pătruns în subconștient mobilizează forțe extraordinare pentru îndeplinirea lui. Succes în tratarea leneșilor de orice vârstă!

În fine, formula pentru a dezbăra de fumat persoane de orice sex și vârstă dar mai cu seamă copiii și adolescenții: *X, din această clipă, fumatul îți provoacă o gteață teribilă. Vederea țigărilor îți provoacă gteață. Nu mai poți fuma nici țigară, nici pipă.* Formula produce efecte rapide

(în câteva săptămâni), însă trebuie repetată pentru a preveni recidiva. Nu e nevoie să ascundeți țigările față de cel sugestionat. Vederea lor îi va provoca greața comandată prin sugesție și va evita singur să le mai atingă cu privirea. Abandonarea fumatului se produce brusc, la fel ca și a consumului de alcool. Din ziua în care am decis că nu mai consum nici măcar un pahar de bere și mi-am făcut o autosugestie profundă, n-am mai simțit nici o tentație, ci dimpotrivă, repulsie la vederrea sticlelor de alcool din frigider și din bar. *Dacă eu am putut, puteți și dumneavoastră, pot și alți oameni care par irecuperabili.* Eu am lecut de alcoolism câteva zeci de persoane. Când încearcă să scape de „vrajă”, beau un pahar de alcool și li se face rău. Numai o sugestie contrară foarte puternică i-ar putea scăpa de sugestia mea pozitivă, însă nu au nici un interes să apeleze la ea. În plus, dumneavoastră nu le spuneți alcoolicilor că i-ati „vrăjit” cu sugestii pozitive.

## **Sugestii pentru remedierea unor defecte de personalitate**

În acest subcapitol, vom analiza cele mai importante defecte de personalitate și vom stabili împreună leacuri de remediere a acestora.

1. Lașitatea este o trăsătură negativă de personalitate rezultată dintr-un instinct de conservare excesiv, combinat cu o perpetuă stare de teamă de cele mai simple și nevinovate fenomene. Lașul se teme până și de gândurile sau de imaginația sa. Această însușire negativă de personalitate poate fi înăscută, ca un sistem nervos mai slab, însă ea se dezvoltă numai prin învățare, prin educație în spiritul

fricii. *Desigur, lașii nu pot obține succese în viață, deoarece se tem să-și asume răspunderi, să riște, să înfrunte realități mai dure, să discute în contradictoriu cu diverse persoane etc.* Lașii se tem până și de umbra lor, mai ceva decât iepurii.

Ce facem dacă constatăm că pruncii noștri au predispoziții către teamă iratipnală și continuă? îi speriem și mai rău, cu frica de Dumnezeu sau de alte divinități (demoni, diavoli, satani, draci etc.)? Ne batem joc de spaimele lor, repetându-le că sunt fricoși, până ce devin și mai temători? Din păcate, mulți părinți tratează fricile copilărești în acest mod, șubrezind personalitățile copiilor pentru întreaga viață. În mod normal, copilul cu predispoziții spre teamă și lașitate trebuie să fie sugestionat prin somn sau în stare de emotivitate crescută, cu o formulă de tipul: *X, ești un copil sănătos și curajos. Din această clipă, nu te mai ierni de nimeni și de nimic. Nu te mai temi de cutare și de cutare (denumirea persoanelor și fenomenelor de care pruncul se teme).* Sugestionarea copiilor în spiritul curajului se practică până la dispariția efectelor. Sugestionarea se combină cu măsuri conștiente de combatere a fricii. De pildă, dacă pruncul se teme de apă, îl învățați să înoate. Dacă se teme de câini, îi luați un câțel simpatic. Dacă se teme de creațiile fantastice (zmei, diavoli, extraterestri etc), îi explicați faptul că acestea nu există în realitate. Dacă se teme de întuneric, stați cu el câtva timp în întuneric deplin și sugestați-l pozitiv! Pentru fiecare fobie în parte există un leac.

Sunt naționalist, îmi iubesc și-mi respect națiunea, însă trebuie să recunosc o realitate dureroasă: o parte din românii adulți sunt lași. Această stare e o urmare directă a



educației proaste din copilărie, în spiritul fricii și supușe-niei exagerate. Prea mulți indivizi se tem de șefi (patroni), funcționari publici, infractori, pierderea locului de muncă, pedepse nedrepte, divinități etc. Lașitatea lor permite dezvoltarea unui climat de injustiție socială și-i face victime sigure ale unor infractori. Dacă ghinionul v-a pricopsit cu vreun laș în familie, trebuie să-l sugestiați insistent, cu formule de tipul: *X, Dumnezeu creatorilor morali te ocrotește, fapt pentru care nu trebuie să te temi de nimeni și de nimic. Din această clipă, nu te mai temi de șefi, de șomaj, de începerea unei afaceri, de schimbarea locului de muncă, de cutare și de cutare (numiți cauzele fricilor care îl frământă)*. Pentru a dezbăra un adult de lașitate, aveți nevoie de câteva luni de sugestionare insistentă. Trebuie însă să faceți acest efort, deoarece lașitatea minează grav dezvoltarea unei societăți democratice și juste.

2. Timiditatea este un defect de personalitate caracterizat prin emotivitate crescută față de persoane, fenomene și acțiuni care nu justifică nici un fel de emoție. Rădăcinile timidității sunt înnăscute, însă conținutul ei se dezvoltă prin educație proastă, ca și frica. Timizii pot fi foarte inteligenți și analitici, deoarece au o predispoziție către introvertire. În singurătatea lor, gândesc, imaginează și acționează foarte curajos. În public, însă, se blochează, nu pot comunica, se bâlbâie, nu-și pot pune în evidență calitățile și rezultatele muncii. Știți și dumneavoastră că persoanele dezghețate, înfigărețe, cu tupeu chiar, obțin mai bune rezultate în activitățile sociale.

Ați înțeles ce avem de făcut? Sugestionăm timidul (timida), copil sau adult, cu o formulă de tipul *X. timiditatea ți-a dispărut. Gândești limpede. Vorbești calm și*

*corect. Te simți sigur și stăpân pe tine în orice situație. Nu mai simți emoție în fața cutărei persoane sau cutărui eveniment*. Cu astfel de formule, se vindecă timiditatea care împiedică unele persoane să se manifeste public, în diverse situații, cum ar fi:

a. Elevii și studenții care se pierd cu firea în fața unor profesori sau la anumite examene.

b. Adolescenții și adolescentele care sunt timizi față de persoane de sex opus.

c. Adolescenții, tinerii și adulții care simt emoții și blocaje psihice când trebuie să vorbească, să cânte, să recite ori să țină discursuri în public. După cum vedeți, această micuță problemă, timiditatea poate afecta cariere din politică, teatru, televiziune, pedagogie (profesori timizi), administrație publică (funcționari timizi).

3. Complexul de inferioritate este o însușire negativă de personalitate căpătată în copilărie și adolescență. El se poate manifesta întreaga viață, afectând cariere promițătoare. De regulă, persoana atinsă de acest complex nu este inferioară altor persoane, din nici un punct de vedere (intelectual și fizic), ci numai i se pare că este așa. Ca urmare a acestei păreri greșite despre propria personalitate, persoana respectivă nu are curaj să se impună în societate, să-și ceară drepturile ce i se cuvin, să abordeze anumite profesii sau activități.

*Complexul de inferioritate poate avea diverse cauze situate în copilăria și adolescența persoanei, cum ar fi. de pildă:*

a. *Sugestionarea negativă*, aplicată de către părinți, frați, educatori ori alte persoane, în timpul dezvoltării bazei personalității. Vă reamintesc să nu mai criticați copiii

în termeni generali și absoluți, de tipul *Ești un prost, Nu-i nimic de capul tău. Nu vezi că te depășesc toți copiii? Nu vei ajunge nimci bun (important). Vei ajunge un nenorocit și un neisprăvit.*

b. *Complexul de inferioritate poate fi generat de un fizic mai puțin atractiv (în special la fete) sau firav (la băieți), de rezultate slabe la învățătură sau de alte eșecuri din perioada de formare a personalității.* În acest caz, defectele fizice și intelectuale enumerate trebuie contrabalansate prin sugestii pozitive care să ajute copilul să obțină succese în alte domenii. Nu există oameni urâți, ci numai păreri greșite despre frumusețea umană. Rezultatele excepționale la învățătură nu asigură neapărat o carieră de succes. Majoritatea invențiilor de care se bucură lumea modernă au fost produse de persoane care n-au strălucit la învățătură, ci au avut o pasiune pentru un anumit domeniu. De exemplu, cel mai bogat om din Lume, Bill Gates, a fost un elev mediocru și indisciplinat. Poetul Ion Minulescu a fost corijent la limba română. Faimosul inventator Tomas Alva Edison a fost un copil mediocru la învățătură și neastâmpărat, încât a fost exmatriculat în clasa a patra și n-a mai urmat nici un fel de școală organizată. Prezentați copiii aceste exemple și multe altele, care seamănă cu biografiile lor, pentru a preveni dezvoltarea sentimentului de inferioritate!

c. *Sentimentul de inferioritate generat de apartenența la o anumită etnie, mai ales țigănească, se mai întâlnește la noi. El poate fi combătut prin sugestii de egalitate cu ceilalți cetățeni, precum și prin sugestia superiorității într-un domeniu specific fiecărei persoane (muzică, meșteșuguri, învățătură etc).*

d. *Sentimentul de inferioritate generat de o situație materială precară afectează majoritatea copiilor și adolescenților din țara noastră, deoarece societatea noastră s-a stratificat greșit: un număr redus de bogătași, o subțire clasă medie și o majoritate săracă. Nu toți copiii suferă la fel pentru sărăcia din familie. Mulți își găsesc compensații în superioritatea la învățătură, sport, frumusețe fizică etc, astfel că nu capătă complexe de inferioritate. Cu alte cuvinte, acești copii și adolescenți se descurcă instinctiv și empiric. Noi vrem să-i lecuiim însă pe toți, deoarece complexe de inferioritate sunt adevărate obstacole psihice în calea obținerii succeselor.*

În toate cazurile de persoane atinse de complexe de inferioritate, se poate acționa cu sugestii de diminuare sau chiar de lichidare a lor. *X, nu ești cu nimic inferior altor copii (adolescenți). Dimpotrivă, ești superior la învățătură, la sport, la muzică (la ce este superior copilul cu adevărat). Din această clipă, nu vei mai suferi pentru presupusa ta inferioritate. Te vei simți bine și vei acționa demn, de pe picior de egalitate cu toți copiii.* Aplicați această formulă, modificată funcție de cauza care produce complexul de inferioritate! Veți observa că adolescenții și copiii încep să se simtă mai siguri de ei și să se comporte mai firesc.

4. Nervozitatea este un defect de personalitate cauzat de o proastă educație sau de afecțiuni ale sistemului nervos. Ambele tipuri de nervozitate se pot trata prin sugestie. De ce I rcbuie să le tratăm și nu lăsăm oamenii să-și descarce nervii? *Deoarece nervozitatea constituie o frână serioasă în calea succeselor.* Nimeni nu suportă descărcările nervosului. Acesta devine antipatic, chiar dacă este șef (patron), pierzând stărnii pentru succes. În al doilea rând, nervosul care se lasă târât

de furia sa, pentru cauze minore sau închipuite, nu mai gândește rațional, ci emoțional. Lipsa fundamentului conștient din deciziile sale îl îndepărtează și mai mult de succes. În fine, furia nestăpânită poate determina violențe verbale și fizice, cu consecințe negative asupra vieții nervosului sau a persoanelor din anturaj.

Nervoșii trebuie sugestionați pozitiv cu o formulă de tipul: *X, ești un om foarte calm. Nu te grăbești să ripostezi, verbal sau fizic, la mei o situație enervantă. Gândești logic și calm, înainte de a lua orice decizie.* Sugestia trebuie completată cu o conștientizare aplicată direct de nervos. El trebuie să se abțină în mod conștient de a exploda pentru orice fleac. În acest scop, înainte de a lua o decizie de ripostă verbală sau fizică, trebuie să numere în gând până la zece și să chibzuiască pe îndelete asupra modului de răspuns. Sugestiile de diminuare a nervozității dau întotdeauna rezultate pozitive, deoarece subconștientul dressat cu ele va diminua cantitatea de adrenalină pe care o varsă în sânge, scăzând forța exploziei emoționale.

5. Pesimismul este un defect de personalitate căpătat prin educație greșită. În stil negativist. Încă din primii ani ai copilăriei. El se manifestă prin slăbiciune de speranță și tristețe, în majoritatea situațiilor de viață, chiar și în cele care nu justifică o astfel de reacție emoțională. Când pesimismul cuprinde o persoană, aceasta vede totul în negru și poate ajunge la boli psihice grave (depresii, nevroze). Din două variante posibile în orice acțiune, pesimistul alege întotdeauna pe cea negativă. El spune mereu *nu se poate face, nu am eu norocul ăsta, toate îmi merg rău, toate din jur sunt prost întocmite și împotriva mea, nu-mi ieste nimic etc.* Ați întâlnit și dumneavoastră destule persoane

atinse de pesimism sau, cel puțin, de un scepticism exacerbant și nejustificat. Opusul pesimistului, optimistul, vede totul în plină lumină, toate i se par bune și la locul lor, toate îi par și chiar și sunt favorabile etc.

*Pesimistul nu obține succese în viață, deoarece nu le visează, nu crede în producerea lor și nu acționează cu patimă, ca optimistul, pentru a le cuceri.* De obicei, pesimismul se instalează datorită sugestionării negative din copilărie, în familia de bază sau ca urmare a trăirii unor experiențe negative de viață, de o intensitate la care psihicul persoanei respective nu a putut rezista. Un optimist incorrigibil nu poate fi impresionat negativ de cele mai mari dezastre, un tip predispus la pesimism poate fi întristat cu cele mai mici necazuri. Partea proastă e că pesimistul se autoambalează, agravându-și starea mizerabilă. Cu cât gândește mai pesimist, cu atât atrage mai multe insuccese care-i justifică starea. Aceasta se datorează faptului că pesimistul intră în contact telepatic cu alte persoane cu psihicul negativat, acumulând noi energii negative.

E clar că trebuie să intervenim ferm în subconștientul pesimistului. Formula cea mai potrivită ar fi următoarea: *X, nu ai nici un motiv de tristețe și de lipsă de încredere. Toate din jur îți sunt favorabile obținerii de succese și traiului optimist. Gândești și imaginezi optimist. Acționezi cu toată credința în rezultate pozitive și le obții aproape întotdeauna.* Ori de câte ori întâlniți un pesimist ori un sceptic, sugestionați-l pozitiv! E și în interesul dumneavoastră să-l scoateți din starea negativă, deoarece pesimismul este contagios ca o boală. Starea psihică a națiunii noastre, cam pesimistă după eșecurile repetate din l raziție, se explică și prin faptul că oamenii s-au molipsit

de pesimism unul de la altul. Avem nevoie de o infuzie zdravănă de optimism și de evenimente care să-1 întărească, pentru a ieși din această stare.

6. Egoismul exacerbat, bestial, este o însușire negativă de personalitate caracterizată prin grija exagerată pentru propria persoană. în detrimentul altor persoane din anturaj. El este întotdeauna achiziționat în copilărie și adolescență, deoarece nimeni nu se naște egoist. *Toți ne nașterii cu un instinct al solidarității și traiului în comun, înscris în subconștient.* Posibil ca egoistul să aibă mici plăceri, însă el nu este niciodată un fericit; defectul său principal îl izolează de colectiv, îl privează de bucuria de a împărtși cu alții evenimentele fericite. Nivelul de fericire din unele națiuni bogate dar educate în spiritul egoismului este inferior celui din națiuni mai sărace dar educate altruist. Răceala sufletească specifică egoismului, extrapolată la nivel de națiune, explică multe din relele societății capitaliste, societatea egoistă prin excelență.

Foarte mulți părinți își educă copiii în spirit egoist, crezând că, astfel, îi pregătesc pentru o viață mai îndestulată. *în realitate, egoismul nu aduce în mod automat succesul și averea.* Dimpotrivă, el s-ar putea să ducă la izolare și marginalizare. Din această cauză, vă recomand să cultivați în copii altruismul moderat și să reprimați orice manifestare egoistă bestială. Dacă aveți de a face cu un egoist maturizat, strecurat în familie, trebuie să-1 sugestiați prin somn, cu o formulă de tipul - X, începând din această clipă, ai devenit mai bun, mai deschis și mai altruist. *Acorzi mai multă atenție și mai mult sprijin persoanelor între care trăiești. Obiceiurile tale egoiste se diminuează de la o zi la alta.*

Presupun că înțelegeți de ce am folosit o astfel de formulă. Viața de familie cu un egoist (egoistă), interesat(ă) numai de propria persoană, este un calvar. Partenerul altruist se dăruie cu totul și nu primește nimic în schimb. Această situație de robie sentimentală poate dura un timp, însă nu toată viața. E mai bine să schimbați un soț (o soție) egoist(ă) decât să ajungeți la divorț.

7. Mitomania este un defect de personalitate care se manifestă prin spunerea sistematică de neadevăruri (minciuni). Poate că vă vine să zâmbiți, însă nu e nimic de râs. Persoanele mincinoase introduc o mare doză de nesiguranță în rândul persoanelor din anturaj, începând cu propria familie. Acest defect evoluează din copilărie și până la oamenii maturi, putând provoca daune serioase partenerilor. Mitomanul poate obține unele avantaje, un timp, prin înșelarea partenerilor de relații (de dragoste, de prietenie, de afaceri etc), însă nu poate obține succese solide și de durată. Cugețați și dumneavoastră dacă v-ar conveni să întretineți relații cu o persoană care minte continuu, cu nonșalanță, încât nu mai știți ce este adevărat din spusele sale!

Soluția la această pacoste? Sugestionarea încă din copilărie, cu o formulă de tipul - X, *din această clipă, vei spune numai adevăruri. Orice încercare de a minți îți provoacă rău psihic.* Formula îi va diminua apetitul pentru minciuni cu și fără rost. Am folosit expresia minciuni cu și fără rost, deoarece, *în viață, avem voie să spunem minciuni în următoarele situații:*

a. Când sugestionăm pozitiv pe cineva ori ne auto-sugestionăm, în acest caz, avem de a face cu minciuni pozitive, care se transformă în adevăruri, prin sugestie și autosugestie.

b. în anumite situații, folosim minciuni scuzabile și utile: când ascundem adevărul față de bolnavi, când ne înscriem în tiparul social, cu minciuni convenționale etc.

c. Poveștile, romanele, filmele și textele religioase reprezintă minciuni acceptate social, pentru rolul lor educativ, relaxant sau mobilizator.

d. În fine, există un număr redus de minciuni prin care ne protejăm eul și evităm situații neplăcute. De exemplu, nu ne lăudăm în gura mare că suntem afectați de o boală venerică, ne scuzăm cu o mică minciună o întârziere etc.

*Ați înțeles regula?* De regulă, spunem adevăruri față de orice persoană și în orice situație, deoarece adevărurile dezvoltă siguranță în relații. Prin excepție, în anumite situații, putem folosi și mici neadevăruri (minciuni).

8. Cleptomania este un defect grav de personalitate, aproape boală, care constă în furtul sistematic și aproape inconștient a unor obiecte. Ea începe din copilărie și poate continua toată viața. Vă dați seama că un cleptoman nu poate ajunge un om de succes, nici măcar economic, deoarece furturile sale sunt mărunte. Dacă observați la copii tendințe eleptomanice, interveniți imediat cu o formulă de tipul - *X, din această clipă, nu mai furi nimic, nu mai iei nimic ce nu-i al tău. Când vei avea tentația de a fura, vei simți o gheară în ceafă, care te va trage înapoi.* Sugestia se completează și cu măsuri educative conștiente: explicarea urâteniei gestului, interdicția de a fura, amenințarea cu pedepse, aplicarea unor pedepse în caz de recidivă.

9. În fine, un defect de personalitate specific perioadelor de tulburări, așa cum este tranziția din România, obsesiile. Obsedatul nu este neapărat un bolnav psihic, cum se întâmplă în extremis. El și-a format anumite fixații (că este

nedreptățit, că este urmărit, că i se fac fannece etc.) care îi consumă o mare parte din energia psihică necesară obținerii succeselor. Probabil, ați întâlnit și dumneavoastră destui obsedați, mai mult sau mai puțin accentuați. Eu am întâlnit sute, direct și prin scrisori, din diverse categorii. Am și lecuit destui de obsesiile lor nefondate, ca de pildă că erau urmăriți de Securitate (organ care dispăruse), că erau loviți cu mijloace psihotronice, că li se făcuseră farnece, că erau persecutați de societate sau de anumite persoane etc.

Obsedații, cu fixațiile lor, sunt enervanți și față de persoanele din anturaj. Ca atare, dacă întâlniți astfel de defecte de personalitate, lichidați-le fără ezitări, cu formule de tipul — *X, ești perfect sănătos și nu suferi de nici un fel de fannece; X, ești un om obișnuit, fapt pentru care nu te urmărește (nu te lovește psihotronic) nimeni; X, nimeni nu te persecută cu nimic, ci numai ți se pare etc.*

Dragi cititori, am terminat subcapitolul privind remedierea unor defecte de personalitate cu ajutorul sugestiilor. Dacă mai întâlniți vreun defect care mi-a scăpat mie, întocmiți o formulă de sugestie și aplicați-o așa cum ați învățat!

## Ameliorarea și vindecarea bolilor cu sugestii

*Sugestiile pot fi folosite pentru ameliorarea și vindecarea diverselor boli, începând de la simple alții și până la cancere.* Ele se pot aplica independent ori împreună cu medicația prescrisă de doctori. Știu cam ce gândiți, amicii mei cititori. Dacă bolile se pot vindeca prin sugestie și autosugestie, de ce nu se aplică această metodă pe scară

guri un astfel de tratament. Mecanismul însănătoșirii este simplu: subconștientul preia ordinul de lichidare a durerii și-i îndeplinește cauzele ori blochează circuitele nervoase prin care se transmite durerea.

### 3. Sugestii pentru ameliorarea și lichidarea unor boli cunoscute.

În momentul în care cunoaștem cu certitudine, din analize medicale, boala de care suferă pacientul, putem acționa eficient cu formule de sugestie, în momente favorabile (în timpul somnului ori când sunt emoționați). Vă voi prezenta câteva exemple de formule de sugestie vindecătoare, urmând ca dumneavoastră să le aplicați la bolile cu care vă luptați.

a. *X, ești perfect sănătos din toate punctele de vedere. Ulcerul tău s-a vindecat complet. De la o zi la alta, te simți din ce în ce mai bine.*

b. *X, ești perfect sănătos din toate punctele de vedere. De la o zi la alta, astmul tău cedează și se vindecă rapid. Respiri ușor și te simți din ce în ce mai bine.*

c. *X, ești perfect sănătos din toate punctele de vedere. Inima îți funcționează din ce în ce mai bine. Te simți bine și sănătos.*

d. *X, ești perfect sănătos. Ciroza a început să se retragă. Ficatul tău se vindecă din ce în ce mai rapid. Te simți din ce te mai bine.*

e. *X, ești perfect sănătos din toate punctele de vedere. Nevroza care te afecta a dispărut. Te simți din ce în ce mai bine.*

Avantajul sugestiei constă în faptul că nu necesită medicamente sau operații. Ea produce efecte chiar și în situațiile în care trebuie să se intervină asupra creierului

(nevroze, psihoze, depresii, astenii etc). Marele regulator al funcțiilor vitale cunoaște perfect organismul, știe unde și cum trebuie să intervină.

## Sugestii pentru prelungirea vieții active

N-am citit în nici o carte de specialitate despre cele ce vom discuta în acest capitol. Am observat însă zeci de cazuri de prelungire a vieții active prin sugestie și am experimentat procedeul pe propria persoană. Desigur, înainte de a experimenta, am studiat medicină și psihologie, să mă asigur că nu e nici un pericol.

### Ce am constatat pe timpul acestui studiu?

1. Organismul uman este proiectat să funcționeze mai mult de o sută de ani.

2. Îmbătrânirea și moartea naturală pornesc din creier către organism. Nu pun în discuție accidentele cauzatoare de infirmități și moarte, ci numai viața normală.

3. Îmbătrânirea intervine din cauze psihice, ca un program mental stabilit convențional, între oameni și nu datorită cauzelor naturale din organism. Dacă oamenii ar crede în proporție de masă că îmbătrânirea intervine abia după nouăzeci de ani, majoritatea oamenilor și-ar prelungi viața activă până la această vârstă. Cu alte cuvinte, am învățat să ne programăm îmbătrânirea și moartea, conform unor conveniențe de care scapă numai puțini oameni.

4. Programul de îmbătrânire și moarte pătrunde în subconștient, din mediul social, prin sugestii repetate privind vârsta la care trebuie să îmbătrânim și să murim.

Dacă n-ar exista astfel de sugestii, marele coordonator al funcțiilor vitale, subconștientul, ar conduce organismul peste sute de ani.

5. *Dacă intervenim în subconștient cu sugestii de programare mentală pentru a trăi o sută de ani sau mai mult, viața activă ni se prelungește către această vârstă.* V-am prezentat cazul miliardarului care a fost programat să trăiască 106 ani, de către o ghicitoare cu putere hipnotică. Tatăl meu, grav rănit, în mai multe rânduri, în diverse zone vitale, a trăit 90 de ani, deoarece s-a autoprogramat mental să „mănânce pensie 30 de ani”. Ar fi putut trăi mai mult, dar n-a mai vrut, deoarece era scârbit de jaful văzut în tranziție. Ca atare, a băut vin negru, contraindicat la vârsta lui și a făcut atac cerebral, pe care l-a mai dus pe picioare încă vreo lună.

Și acum, un exemplu negativ, de sugestie (autosugestie) pentru scurtarea vieții. După ce mi-am pierdut a doua soție, la vârsta de 47 de ani, mi-am spus că viața mea s-a terminat. Am gândit aceasta pe un fond emotiv produs de moartea soției. Ciudat lucru, am început să-mi simt trupul mai greu și mai îmbătrânit, să pășesc greoi, ca bătrânii, să mi se reducă activitatea principalelor funcții vitale. Nu aveam habar că mă autoprogramasem pentru îmbătrânire rapidă și moarte prematură, printr-o puternică autosugestie. Soarta a făcut să mă recăsătoresc la 49 de ani, cu o femeie mai tânără și mai activă. Abia atunci mi-am dat seama că în organismul meu funcționa un program de „terminare” rapidă. Am intervenit cu autosugestii puternice, am înviat din morți și m-am smuls din ghearele îmbătrânirii premature. În prezent, la 57 de ani, pot munci mai mult decât unii tineri de 30 de ani.

U Ați aflat și misterul prelungirii vieții - activitatea intelectuală

și fizică intensă prelungește viața. De îndată ce începeai să trândăvim, ne scurtăm viața.

*V-am convins că durata vieții este la dispoziția dumneavoastră?* Dacă nu mă credeți, puteți aplica o formulă de sugestie asupra unor persoane care au plecat pe calea îmbătrânirii, apoi studiați efectele. De exemplu, le puteți spune, prin somn ori pe fond emoțional - *X, tu vei trai o sută de ani, deoarece ești sănătos tun și muncești continuu. Vei îmbătrâni abia pe la nouăzeci de ani.* Desigur, această formulă poate fi transformată în autosugestie, așa cum vom vedea în următorul capitol.

Ce se întâmplă în subconștient. în momentul recepției unei sugestii de prelungire a vieții active?

a. Subconștientul face o evaluare a organismului și a programărilor mentale anterioare (de îmbătrânire, conform obiceiurilor sociale).

b. Subconștientul transformă sugestia de prelungire a vieții active în program vital și îl pune în aplicare, în organism. Funcție de durată vieții comandată prin sugestie, subconștientul reglează ritmul cardiac, activitatea digestivă, activitatea cerebrală etc.

c. Subconștientul nu dispune de piese de schimb pentru organism, ci numai de organele pe care le avem în momentul sugestionării de prelungire a vieții. Ca atare, el reglează activitatea acestor organe astfel încât să reziste în funcțiune pe toată durata de timp stabilită prin sugestie. În acest scop, el reface țesuturile uzate, însănătoșește organele atinse de boală și reglează viteza de funcționare a organelor, încât să reziste atât cât i-am ordonat prin sugestie.

Dragi cititori, acesta este unul din cele mai importante subcapitole din întreaga carte. Vă rog să-l însușiți bine

și sa aplicați sugestiile de prelungire a vieții active asupra a cât mai multe persoane! X, *vei trăi o sută de ani*. Desigur, puteți transforma formula de sugestie în autosugestie, pentru prelungirea vieții proprii. Dacă sugestiile și autosugestiile de prelungire a vieții active ar cuprinde masele, întreaga națiune ar trăi un miracol de tip tinerețe fără bătrânețe și viață fără de moarte. Fiți dumneavoastră pionierii acestei acțiuni profund pozitive! Fixați-vă ca limită de vârstă minim o sută de ani și implantați-o în toate creierile cunoscute, prin sugestii și autosugestii! Garantez că va produce efectele comandate.

## **Anularea unor sugestii și autosugestii negative**

Dragi cititori, cred că sunteți de acord cu mine că nu există un singur om care să nu aibă în subconștient câteva sugestii și autosugestii negative, achiziționate în timpul vieții. Până și cei mai perfecți oameni ascund câte o bubiță negativă în subconștient, de care nu au habar. Acum, că am învățat să ne cunoaștem calitățile și defectele psihice, putem descoperi relativ ușor dacă suntem influențați de programe mentale negative, generate de sugestii sau de autosugestii anterioare. Bineînțeles, vom învăța cum să scăpăm de ele, pentru a duce o viață sănătoasă, plină de succese și fericire.

*Regula de luptă esle relativ simplă. Orice programare mentală negativă, produsă de o sugestie sau o autosugestie anterioară, se învinge cu o sugestie sau o autosugestie mai puternică.* Deocamdată, vom învăța să lecuim rănile din psihicul ailor persoane, cu sugestii pozitive mai

puternice decât programările mentale negative. Să presupunem că întâlniți un individ sau individă în creierul căruia (căreia) s-a înfipt ideea că viața lui (ei) e terminată, din anumite motive (eșec în dragoste, eșec profesional grav, pierderea unei poziții social? sau economice etc). Ce faceți? îl (o) lăsați să involueze în viață, conform programării mentale negative, făcute prin autosugestie sau la sugestia altcuiva? Nu, amicii mei. Legea solidarității umane ne obligă să intervenim, să ajutăm respectiva persoană.

Cum ajutăm persoanele sugestionate (autosugestionate negativ)?

*Formulele de sugestie pentru învingerea programărilor mentale negative trebuie să fie cât mai concrete cu putință. Ele trebuie să conțină sugestii contrare programării mentale negative pe care vor s-o destrame. Câteva exemple ne vor lămuri cum funcționează lupta dintre sugestii.*

1. Să zicem că X, o persoană sugestionabilă și relativ credulă, se simte terminat, deoarece a ajuns la faliment. In creierul său, lucrează o singură idee dominantă -nu mai pot îndrepta nimic, sunt terminat. Datorită șocului psihic, această idee a pătruns în subconștient, unde a devenit programare mentală negativă. Oricât ne-am zbate să-i demonstrăm, în mod conștient, că poate s-o ia de la capăt și să recâștige ce-a pierdut, el refuză să ne creadă. Singura soluție de lecuire în acest caz rămâne o sugestie pozitivă programatoare de viitor mai puternică decât programarea negativă deja existentă în creierul său.

Așa cum ani spus la început, X este sugestionabil și > iedul. Să presupunem că naivitatea sa îl îndeamnă să con-, siilte o ghicitoare a viitorului (vrăjitoare, astrologă etc). I )acă are noroc și aceasta îi spune următoarele, este salvat.



*Domnule X, văd că aveți un mare necaz în afaceri. Cărțile (cafeaua, globul, astrograma etc.) îmi arată că, în maxim trei ani, vei câștiga mai mult decât ai pierdut și te vei bucura din plin de averea ta. Această sugestie simplă, spusă de un ignorant mistic în care subiectul nostru are încredere, poate dăruia toată programarea negativă produsă de eșec. Omul nostru se mobilizează, sub influența subconștientului. Minte i se luminează, caută, găsește și aplică soluții de ieșire din criza. Astfel se explică supraviețuirea miraculoasă a unor persoane ignorante și credule —au avut noroc să recepționeze sugestii pozitive, în cele mai grele momente ale vieții lor.*

Noi suntem oameni de știință, fapt pentru care nu punem bază pe întâmplare (noroc, în cazul dat), ci ne străduim să lecuim subiectul X cu sugestii bine formulate. Ținând cont de puternica sugestie negativă din creierul său, trebuie să-l sugestionăm în stare de beție profundă, prin somn sau într-o stare de emotivitate maximă. Putem apela chiar la minciuni scuzabile, cum ar fi, de pildă:

a. Dacă X este religios, îi putem sugera că Dumnezeu sau o divinitate subordonată (înger) i-a vorbit prin somn și i-a spus că va ieși din criză. Chiar dacă nu este religios, o formulă de lipul următor va produce efecte pozitive - X, *Dumnezeul creatorilor morali le inspiră, te ajută și te ocrotește. Dumnezeu te va inspira și te va ajuta să ieși din necazul cutare.*

b. Formula de sugestie trebuie să conțină un în demn la gândire rațională și acțiune creatoare, pentru ce medierea situației nefericite. De exemplu. îi putem spune - X. *vei ieși cu siguranță din faliment. Gândește calm și*

*muncește zdravăn! In trei ani, vei poseda o avere mult mai mare decât aceea pe care ai pierdu t-o.*

Vi se pare că sugestia e o joacă de copii? Știți dumneavoastră câte persoane ajunse în situații economice dezastruoase se sinucid, cad în patima beției, ajung boschetari? Un simplu impuls inițial i-ar ridica din nou la luptă, însă nu oricine știe cum să dea acest impuls, cu o sugestie potrivită.

2. Un alt exemplu de anulare a unei sugestii negative. Vă amintiți că tatăl psihologului Murphy a murit în urma unei sugestii făcute de o țigancă cu puteri hipnotice? Să presupunem că-l întâlniți pe X, un individ sugestionat că va avea un accident, un eșec financiar grav sau o catastrofă sentimentală. Cine-l putea sugestiona negativ, în aceste moduri? De pildă, predicțiile zodiacale din jurnale, în care el crede, o ghicitoare, o altă persoană cu puteri sugestiv-hipnotice. Ce facem, îl lăsăm pe X să-și aștepte necazul planificat sau intervenim pentru a-i șterge programarea mentală negativă din creier? Normal, intervenim cu o formulă sugestivă potrivită cu situația concretă. X, *nu vei avea nici un accident de mașină, deoarece tu conduci atent. X, nu vei avea nici un necaz financiar, deoarece tu îți stăpânești foarte bine afacerile. X, relațiile dintre tine și soția (iubita) ta sunt foarte solide, fapt pentru care nu vei avea nici un necaz sentimental. Ați înțeles regula de contracarare a unei sugestii (autosugestii) negataive din creierul unei persoane? Formulați o sugestie contrară programării mentale negative și aplicați-o cu cât mai multă forță, în cele mai favorabile condiții!*

## Programarea mentală cătrec succes

Într-un subcapitol anterior, am învățat un gest prometeic - programarea prelungirii vieții până la o sută de ani. Probabil, misticii vor cataloga acest gest ca luciferic, ca o răzvrătire împotriva programului divin înscris în persoana noastră (împotriva sorții, destinului, ursitei etc). Chiar credeți că Dumnezeu are timp să se ocupe de viața fiecăruia, în cele mai mici amănunte? Nu e mai bine să-l degrevăm pe Dumnezeu de sarcina grijii de fiecare dintre noi și să ne rezolvăm singuri problemele? De exemplu, de ce s-ar ocupa Dumnezeu de programarea noastră către succes, dacă o putem rezolva și singuri? Cum programăm copiii pentru o viață plină de succese?

1. îi sugestionăm prin somn că posedă toate calitățile de personalitate necesare obținerii succeselor. De exemplu, le spunem - *Dragă X, ești un copil sănătos, inteligent, harnic, curajos, rezistent la eforturi, ordonat, disciplinat etc. înveți și muncești cu plăcere, astfel că obții rezultate bune.*

2. Continuăm sugestionarea pozitivă cu o programare pozitivă de viitor. De exemplu, îi spunem X, *nici un eșec și nici un necaz nu te va abate de la viitorul tău strălucit. Vei ajunge un om important (un savant, un medic, un politician etc), vei trăi o viață plină de succese și fericire.*

Trebuie să repetăm aceste formule luni și ani în șir, în toate ocaziile favorabile (somn și emoție). În primele

luni, le repetăm de minim 20 de ori în fiecare ședință nocturnă (prin somn). Ulterior, le repetăm din când în când, pentru a le întări și a preveni ștergerea acestora de către sugestii contrare. Odată programat bine, către succes, copilul va acționa cu mintea limpede și cu multă siguranță, pe direcția pe care i-am trasat-o. Va depăși cu ușurință tentațiile, eșecurile și necazurile, deoarece, în mintea sa, drumul din prezent și până la steaua succeselor este trasat cu precizie și fără posibilitatea de abatere.

Adolescenții și tinerii pot fi programați către o viață de succes cu mai mare greutate, deoarece creierul lor este deja plin cu diverse alte programe, dintre care nu puține, negative. În ciuda acestei piedici, vă recomand să sugestionați persoanele din această categorie, luni în șir, cu formule de tipul următor - *X, tu te-ai născut pentru a obține mari succese în viață și a ajunge o mare personalitate (mare politician, mare savant, mare inventator etc). Din această clipă, vei renunța la alte preocupări și îți vei organiza învățătura și munca pentru a obține succese din ce în ce mai mari. Ești un tânăr sănătos, inteligent, cult, curajos, harnic, organizat în gândire și acțiune, tenace etc., astfel că înveți și muncești cu plăcere. Nici un eșec nu te poate opri din drumul tău către culmile succeselor.*

Astfel de sugestii rodesc frumos în subconștientele tinerilor și-i programează către succes. Le puteți aplica față de orice persoană, de orice vârstă ori sex.

## Sugestii pozitive între soți (iubiți)

Armonia cuplului conjugal se întreține cu comportări călduroase și civilizate, dar și cu sugestii pozitive reciproce. Soții (iubiții, concubinii) au mai bune posibilități de sugestionare pozitivă, deoarece se cunosc bine și trăiesc mult timp în comun. Între ei, se dezvoltă relații telepatică care ajută sugestia și schimbul continuu de informații. Sugestiile dintre soți (iubiți) pot fi mute (prin gestică), verbale și scrise (mai rar).

Fiecare soț (iubit) așteaptă din partea celuilalt dragoste, înțelegere, sprijin în momente grele, încurajări și lipsa oricăror sugestii negative. Din nefericire, societatea românească poartă un balast de sugestii negative practicate în mod obișnuit între soți. Vă exemplific doar câteva, pentru a le evita în toate situațiile și a vă păstra armonia de cuplu.

1. Comparațiile defavorabile se obișnuiesc în multe cupluri. *Vezi ce grozav a reușit cutare? Tu nu ești în stare de nimic, bărbate. Ți mănâncă câinii din traistă. Uite ce gospodină bună e cutare, nevastă. Tu ești o leneșă și-o împrăștiată.* Câteodată, comparațiile se fac prescurtat, ca exclamații de admirație sau de dispreț ori prin gestică. În toate cazurile, ele sugestionează negativ soțul ori soția criticată prin comparație. În mod normal, fiecare partener din cuplu ar trebui să-l sugestioneze pozitiv pe celălalt, cu formule și gesturi simple, cum ar fi *Ce bine te pricepi, dragă! Vai ce mâncare gustoasă ai făcut! Tu ești îngerul meu veghetor. Ce /n-aș face fără tine? Sunt un norocos (o norocoasă) că*

*te-am întâlnit. Ce puternic ești! Ești fermecătoare! etc.* Limba română vă pune la dispoziție mii de expresii pozitive cu care să sugestionați partenerii de viață. Folosiți-le!

2. Întărirea sugestionării negative, în caz de eșec. Nici o persoană nu obține numai succese în viață. Eșecurile sunt inerente, sunt încercări ratate pe drumul către succes. În mod normal, în momentul în care unul dintre soți (iubiți) are un eșec, celălalt trebuie să-i sară în apărare, cu sugestii pozitive de întărire. Din păcate, în multe cazuri întâlnim contrariul: partenerul întărește șocul psihic de eșec cu tot soiul de critici și cicăleli. De pildă, îi poate spune ghinionistului (ghinionistei) care a avut eșecul *Ești un(o) neisprăvit(ă). Nimic nu-ți reușește. De ce naiba m-oi fi măritat (însurat) cu un (o) ratat(ă)? Puteam samă mărit (însor) cu cutare și să trăiesc pe picior mare. Ce nenorocire ai făcut! Și doar ți-am spus să câști ochii. Numai necazuri aduci în căsnicia noastră etc.* Astfel de sugestionări negative cumulate cu necazul produs de eșec negativează profund persoana criticată și-i poate determina reacții diverse. Cele mai obișnuite sunt exploziile de mânie, în urma cărora izbucnesc certuri și violențe familiale cu efecte negative asupra vieții de cuplu. Un alt tip de reacție, specifică introvertiților, constă în retragerea soțului criticat în muțenie, tristețe și disperare.

3. Sugestiile de răceală și indiferență slăbesc continuu viața de cuplu. O familie unită prin sentimente trăiește în comun bucuriile, succesele, visele frumoase dar și necazurile. Cum se simte soțul care se grăbește să ajungă acasă, să-i spună soției că a obținut un succes iar aceasta îl întâmpină cu indiferență ori îi replică *Și ce mă interesează pe mine? E treaba ta, e succesul tău. Eu n-am obținut nimic.* Soțul vrea să-i vorbească de un vis de succes iar

soția ridică din umeri indiferentă ori îi spune *Nu mă plictisi cu aiurelile tale!* Soția vrea să-i arate soțului cât de frumos și călduros a aranjat ea casa iar individul îi spune pe un ton superior *Nu mă tracasa cu mărunțișurile tale!*^ Exemplele ar putea continua pe zeci de pagini, dar nu e cazul. Cunoașteți și dumneavoastră destule, din viața de zi cu zi.

Ați înțeles de ce am abordat această temă? Căsniciile se întăresc cu mii de sugestii pozitive reciproce, dar pot fi erodate prin tot atâtea sugestii negative. Dacă vreți să aveți un climat familial propice obținerii succeselor în orice domeniu, „bombardați” partenerul (partenera) de viață cu toate sugestiile pozitive posibile! Lăudați fiecare progres și fiecare faptă bună! Arătați-i că sunteți mândru (mândră) de ea (el)! Faceți-i să se simtă utili și importanți! Semănați-le curajul de gândire și acțiune, prin sugestii făcute în timpul somnului! Încurajați-i să viseze curat și creator! Insuflați-le dorința de succes și credința că vor obține din ce în ce mai multe succese! Minimalizați-Ie efectele eșecurilor și sugestiilor negative, cu sugestii pozitive contrare! Lecuiți-i de vicii și de defecte de personalitate, prin sugestii pozitive în timpul somnului și nu prin cicăleli enervante! Ajutați-vă reciproc să depășiți momentele grele din viața de cuplu!

#### Sunteți stăpâni pe sugestii

Dragi cititori, în acest capitol ați învățat destul de multe despre sugestii și sugestionare. Sunteți în posesia unui instrument miraculos cu care puteți schimba în bine viețile multor oameni. Vă recomand insistent s-o faceți, în orice ocazie, față de orice persoană. *Sugestiile pozitive se vor întoarce la dumneavoastră cu forță sporită și vă vor ajuta să duceți o viață sănătoasă, activă și plină de succese.*

O parte din sugestiile speciale vor fi tratate în alte capitole ale acestei cărți, deoarece sunt intim legate de anumite activități. De exemplu, vom trata sugestionarea pozitivă a angajaților (subordonaților) în capitolul privind succesul în afaceri, sugestii pentru diverse situații din cuplu de îndrăgostiți, în capitolul privind dragostea etc.

Ori de câte ori sugestionați pe cineva, amintiți-vă că sugestia este o armă cu două tălșuri! Ea poate programa pozitiv persoana sugestionată dar, la fel de ușor, o poate arunca în prăpastia disperării și alienării. Nu vă jucați cu această armă! Folosiți-o numai pentru sugestionare pozitivă! *Succes în pozitivarea personalităților între care trăiți!*

## Minunile autosugestiei

*Dragi prieteni cititori, începem un capitol deosebit de important pentru obținerea succeselor în viață, în toate domeniile de activitate: învățatură, creație materială și spirituală, politică, afaceri, dragoste etc. Vă rog să vă pregătiți markerele sau creioanele colorate pentru a sublinia informațiile și regulile care simțiți că se potrivesc la personalitatea dumneavoastră. De această dată, nu veți mai lucra pentru alte persoane, ci veți acționa asupra propriului subconștient, cu autosugestii pozitive. Dacă nimeni nu se grăbește să vă facă o bucurie, v-o puteți produce și singuri, sa nu vă uscați sufletul din lipsă de plăceri. Dacă nimeni nu vă sugestionează pozitiv ori chiar vă aplică sugestii negative, puteți să vă faceți singuri daruri plăcute, prin autosugestionare. De fapt, autosugestia a apărut ca o necesitate vitală, datorită numărului redus de sugestii pozitive pe care le primim din anturaj.*

### Ce se înțelege prin autosugestie?

*Pentru început, vă propun să analizăm câteva exemple practice. Înainte de a adormi, vă spuneți de câteva ori, în gând, că vă veți trezi la o anumită oră, bine dispuși și cu poftă de muncă. Nu puneți ceasul să sune dar, la ora stabilită, va treziți exact cum v-ați comandat în gând.*

Cum s-a produs minunea? În timpul somnului, conștiința este adormită buștean, așa că nu putea citi ceasul. Cine a vegheat asupra dumneavoastră? Cine a citit ceasul și v-a trezit exact la ora programată, poate doar cu câteva minute diferență? Cine vă trezește la ora programată mental, chiar dacă în cameră nu e nici un ceas? Subconștientul propriu, amicii mei. Acest înger veghetor urmărește cu exactitate scurgerea timpului, prin procedee despre ere vom vorbi în acest capitol.

Un alt exemplu. Aveți de studiat un curs universitar sau un capitol dintr-o carte. L-ați citit și simțiți că vă încercă somnul, deși încă nu l-ați însușit perfect. Puneți cursul (cartea) pe noptiera de lângă pat și vă spuneți că lecția respectivă va pătrunde în creierul dumneavoastră în timpul somnului. Vă repetați în gând, de câteva ori, ordinul de a însuși cursul prin somn și adormiți. A doua zi, constatați că mintea vi s-a limpezit, înțelegeți bine conținutul cursului și *îl cunoașteți mult mai bine decât înainte de culcare*. După ce veți face exerciții de autosugestionare profundă, veți ajunge la un aparent miracol - veți cunoaște conținutul unor cărți pe care nu le-ați citit, dar le-ați avut în preajmă în condiții favorabile autosugestionării. Când mi s-a întâmplat prima dată acest fenomen, pe care nu-l întâlnisem în nici o carte de psihologie, am simțit o emoție destul de puternică. De unde cunosc eu informațiile astea, care nu m-au interesat și despre care n-am citit nicăieri? era întrebarea care mă frământa. Nu înțelegem cum funcționa „vrăjitoria”.

Sunteți o persoană superstițioasă și găsiți un trifoi cu patru foi. Imediat, simțiți căldură și o ușurare sufletească. Viața vă pare mai luminoasă și mai ușoară. Vă mobilizați pe nesimțite și în suflet arde, ca o flacără, o aștep-

tare pozitivă, o așteptare a unor evenimente fericite. Cine și cum a determinat aceste reacții din psihicul dumneavoastră și le-a extins în întregul organism? Subconștientul dumneavoastră a fost sugestionat pozitiv de credința că urmează să vi se întâmple un eveniment fericit (noroc). El a produs toate modificările pozitive din organism, începând din creier către trup.

Un ultim exemplu, înainte de a începe să tragem concluzii. Aveți o durere de dinți, de ureche, de stomac etc. Puneți palma pe locul dureros, o rotiți încetișor și șoptiți *Durerea îmi trece din ce în ce mai repede. Mi-a și trecut deja. Durerea slăbește și îmi trece. Mi-a trecut deja.* După câteva minute, durerea cedează, fără nici un medicament. Cine și cum a anulat durerea? Subconștientul a făcut această ispravă, prin una din cele două posibilități pe care le are la îndemână: a îndepărtat cauza durerii din organism (1) ori a blocat circuitele nervoase de transmitere a durerii (2).

Ați început deja să gândiți că am putea face minuni și mai mari cu ajutorul subconștientului. Da, amicii mei, putem deveni supraoameni. În concepția mea, *un om pornește pe calea către supraom, în momentul în care învață - să-și multiplice forțele psihice și fizice cu ajutorul energiilor din subconștient.* Cum le multiplică? Simplu, dragi cititori: pune în valoare forțele latente care zac nefolosite în organismul nostru. Vă amintiți că, în mod obișnuit, nu folosim nici măcar jumătate din capacitatea creierului și mușchilor? De ce să nu folosim mai mult, dacă putem? De ce să nu mobilizăm energiile din subconștient pentru a obține succese în domeniile dorite? Nu-i păcat de energia care zace în stare potențială? Noi vom învăța să folosim această energie în cele mai utile scopuri: întârzierea îmbă-

trânirii (prelungirea tinereții și maturității), vindecarea de boli, dezvoltarea unor calități de personalitate utile succesului, lichidarea unor vicii etc.

Acum, după ce ați cunoscut exemplele, îmi puteți spune ce este autosugestia?

Autosugestia constă într-o idee pozitivă sau negativă, pe care ne-o introducem în mod voluntar și conștient în subconștient, cu scop de a deveni programare mentală și a produce efectele dorite de noi. Desigur, majoritatea autosugestiilor sunt pozitive, deoarece foarte puțini oameni vor să își producă rău. Pentru mai multă siguranță, noi nici nu vom analiza autosugestiile negative, ci vom pune accent pe folosirea autosugestiilor pozitive.

Ce caracteristici trebuie să îndeplinească o idee pentru a deveni autosugestie? Iată răspunsul:

1. *Ideea autosugestivă trebuie să fie posibilă și morală.* De exemplu, dacă ne propunem să ne tratăm de o boală prin autosugestie, dorim un lucru posibil și vom învăța să-l facem. Dacă, însă, ne propunem să levităm cu ajutorul autosugestiei, ne propunem un lucru imposibil, deoarece accelerația gravitațională nu poate fi înfrântă cu forța gândului. Dacă vrem să slăbim prin autosugestie, putem face acest lucru, așa cum putem face multe altele. De exemplu, cu ajutorul autosugestiei, grașii pot deveni supli, lașii - curajoși, bolnavii - sănătoși, timizii - plini de siguranță și inițiativă etc. Deci, autosugestia acționează asupra ambelor laturi ale personalității, psihicul (ne vindecăm de boli și vicii, de pildă) și fizicul (slăbim, ne îngrășăm, ne dezvoltăm musculatura etc).

*Am precizat că ideea sugestivă trebuie să fie și morală, deoarece nici un imoral nu obține succese ade-*

vărate, ci păcăleşte lumea. Ştiţi însă regula evoluţiei imoralului păcălitor? Cu ulciorul nu se merge de multe ori la apă. Poţi păcăli toată lumea, un timp, relativ scurt. Poţi păcăli câteva persoane pentru o perioadă mai îndelungată. Nu poţi păcăli însă toată lumea pentru un timp îndelungat (toată viaţa). După părerea mea, e perfect moral să te vindeci de vicii grave (homosexualitate, de pildă) prin autosugestie, dar este profund imoral să te autosugestionezi pentru a săvârşi fapte imorale şi ilegale: atentate, infracţiuni, înşelăciuni etc. Nu vă vine a crede că astfel de răufăcători se autosugestionează? Ei spun că-şi fac curaj, în acest scop, consumă alcool, îşi slăbesc controlul conştient şi-şi plantează în inconştient ordinele de fapte imorale (ilegale).

2. *Ideea care aspiră la rolul de autosugestie trebuie să fie clară, simplă şi uşor de formulat în propoziţii sau fraze scurte.* De exemplu, dorinţa de a avea succes la un examen este o idee clară şi poate fi transformată într-o autosugestie, cu formula Dacă însă vrem să obţinem succes în viaţă, fără a ne lămuri în ce domeniu şi ce fel de succes dorim, nu putem întocmi o formulă de tipul *Eu, X, voi obține succese în viaţă.* De ce nu putem? Deoarece subconştientul va prelua ideea, va analiza-o şi va transforma-o în programare mentală confuză, funcţie de părerile despre succes deja înscrise în el. După ce veţi căpăta experienţă în auto-sugestionare, veţi putea folosi propoziţii, fraze şi texte mai lungi, pe care le veţi imprima în mod sistematic în subconştient. La finele acestui capitol, vă voi prezenta o formulă-text de autosugestionare pentru succes în întreaga viaţă.

3. *Ideea autosugestivă poate deveni autosugestie numai dacă depăşeşte filtrul conştiinţei (discernământul). Aceasta înseamnă că ea poate pătrunde în subconştient prin una din următoarele metode:*

a. *în timpul somnului.* Vă vine să întrebaţi cum veţi j vorbi în timp ce dormiţi, nu-i așa? Nu e nevoie să vorbiţi prin somn. Înainte de culcare, înregistraţi formula de auto sugestie pe un reportofon sau alt mijloc tehnic, cu voce scăzută şi litanică. Ce urmează? Vă trageţi căştile pe ure chi şi adormiţi, adică puneţi conştiinţa şi discernământul în poziţia repaus. Formula de autosugestie pătrunde direct în subconştient şi devine programare mentală.

b. *Formula de autosugestie se poate înscrie în sub conştient în timpul unei emoţii pozitive autoprovocate.* Eu îmi provoc emoţii pozitive prin recitarea unor versuri care îmi plac. În momentul când emoţia e maximă, repet formula de autosugestie de câteva zeci de ori şi o imprim în subconştient. Alte persoane folosesc muzica şi amintirile plăcute, pentru a-şi provoca emoţii pozitive. Insist asupra caracterului emoţiilor - *să fie pozitive.* Emoţiile negative, cum ar fi un fior de spaimă autoprodus ori reamintit pot imprima în subconştient formula de autosugestie, dar în conexiune cu starea negativă. Ca atare, în timp ce subcon ştientul lucrează să transforme dorinţa, din formulă în realitate, vom simţi o permanentă stare de nelinişte sau chiar de fobie. Acest procedeu, autosugestionarea pe fond de Irică, este folosit de mistici, care asociază dorinţele lor cu frica de diverse divinităţi. *Frica, însă, este un sentiment negativ, mare consumator de energie vitală psihică, fapt pentru care nu are ce căuta în viaţa unor oameni de succes.* La fel, nu putem folosi pentru autosugestionare ura. decât

dacă suntem luptători și ne pregătim de atac. Nici vorbă, însă, să folosim emoțiile de disperare, nostalgie, tristețe și altele, la fel de negative, pentru a ajuta o idee să devină autosugestie.

Ați înțeles regula? Ideea autosugestivă trebuie însoțită de o emoție pozitivă care trece prin filtrul conștiinței și imprimă autosugestia în subconștient. Astfel, ori de câte ori trăim emoții pozitive, subconștientul se activează și ne ajută cu energii suplimentare.

c. *In Fine, cea mai uzitată metodă de autosugestie constă într-un fel de descântec pentru moleșit conștiința, cu scop de a îndupleca-o să permită pătrunderea ideii autosugestive în subconștient.* Pentru acest procedeu, împrumutăm tehnici din arsenalul hipnozei. Cel mai frecvent, se folosește un șirag de mărgelile care are un nod de la care pornim rostirea formulei de autosugestie. Ne izolăm într-o cameră liniștită, pe un fotoliu sau pat și închidem ochii, să nu fim distrași de obiectele și evenimentele din jur. Ținem șiragul de mărgelile într-o mână și cu cealaltă mutăm câte o mărgea, ori de câte ori rostim formula, fără a număra în gând de câte ori am spus-o. De exemplu, spunem *Eu, X, sunt perfect sănătos. deoarece rana ulceroasă de la stomac s-a vindecat.* După ce rostim formula de câteva ori și mutăm mărgelile, pierdem șirul repetărilor și intrăm într-un fel de transă, în care conștiința e moleșită și discernământul, slăbit. *Ca atare, formula pătrunde în subconștient și devine programarea mentală. Ce înseamnă că devine programare mentală? înseamnă că forțele din subconștient încep să acționeze pentru a transforma formula în adevăr.* În exemplul dat, subconștientul va reduce secrețiile de suc gastric și va acționa pentru refacerea țesuturilor stomacale afectate de ulcer.

4. *Ideea autosugestivă devine autosugestie numai dacă noi credem cu putere că autosugestia este posibilă și permisă de normele morale sau religioase.* Dacă nu credem în eficiența autosugestiei, ideea autosugestivă (dorința noastră) se oprește în filtrul conștiinței. În acest caz, trebuie să ne autosugestionăm mai întâi cu o formulă de tipul: *Autosugestia produce efecte pozitive în toate cazurile și față de toate persoanele. Autosugestia pozitivă produce efecte și în cazul meu.*

În unele cazuri, persoanele nu se pot autosugestiona, deoarece se tem de procedeu din două motive principale, în primul rând, se tem că autosugestia le va face rău, respectiv, le va produce o disfuncție psihică. Ca expert în domeniu, garantez că orice autosugestie pozitivă, aplicată după ritualul pe care îl voi prezenta ulterior, produce întotdeauna efecte pozitive. În al doilea rând, persoanele religioase se tem că, prin intervenția în creier, încalcă ordinea divină, soarta înscrisă în cerebel etc. Desigur, această credință este o prostie. Dacă ne tăiem la o mână, ne bandajăm, nu-i așa? Dacă suferim de o boală, luăm medicamentele prescrise de medic. Pentru anumite boli, ne și operăm. *Dacă avem unele boli, vicii sau defecte de personalitate, de ce să nu intervenim cu bisturiul autosugestiei în creierul nostru?* Nu încălcăm nici o interdicție divină, oameni buni. Pur și simplu, punem în mișcare „doctorul” ascuns în subconștientul nostru.

5. *Pentru ca autosugestia să lîc cât se poate de clară, e bine să înceapă cu formula Eu, X (numele și prenumele persoanei care se autosugestionează).* Ce avantaje prezintă această formulă introductivă? Le-am descoperii



singur, în timp ce exersam, fapt pentru care nu le veți găsi în alte manuale similare. *Iată avantajele:*

a. Formula *Eu, X*, mărește gradul de claritate al formulei, evitând confuzia cu alte persoane. Vă vine să zâmbiți? Am întâlnit diverse persoane care se credeau mântuitori, sfinți, reîncarnarea unor personaje mistice sau mitologice etc. Când, însă se spune clar numele și prenumele persoanei autosugestionate se elimină toate aceste posibile confuzii.

b. În fiecare zi, suntem apelați prin nume și prenume, de zeci și sute de ori (depinde unde lucrăm). În momentul în care auzim numele și prenumele, subconștientul își amintește că are o formulă în lucru, cu numele și prenumele respectiv și-și intensifică activitatea.

c. În fine, e posibil ca până la data la care ne apucăm de autosugestie să fi fost sugestionați negativ, astfel că avem în inconștient o imagine proastă (slabă, umilă, imorală etc.) despre propria personalitate identificată prin nume și prenume. În momentul în care folosim o autosugestie pozitivă cu numele și prenumele nostru, aceasta devine programare mentală pozitivă și anulează sugestia negativă anterioară (părerea proastă despre propria personalitate).

V-am convins că trebuie să începeți formula de autosugestionare cu *Eu, X,...*? În regulă! Așa să procedați în toate cazurile!

## Ritualul de autosugestionare

Autosugestionarea se face după un ritual care trebuie să fie respectat cât mai bine pentru a produce efecte. Vă recomand ca, până veți căpăta experiență, să lucrați cu cartea în mână și să scrieți formulele de autosugestionare pe un carnet, cu o culoare preferată. Astfel, veți evita greșeli, bâlbe și ezitări care reduc efectul autosugestiei ori chiar îl anulează. *Voi prezenta ritualul pas cu pas, de la simplu la complex, încât să-1 însușiți în cele mai bune condiții.*

1. Selectați o singură dorință pe care o vreți îndeplinită prin autosugestie! Foarte sigur, aveți mai multe dorințe pe care ați vrea să le vedeți îndeplinite. Pentru început, e bine să începeți numai cu una. După ce ea va deveni programarea mentală și va începe să dea roade, veți putea adăuga a doua, apoi, a treia ș.a.m.d. Să presupunem că suferiți de o boală gravă, ciroză, de care vreți să scăpați. Desigur, poate fi vorba și de altă boală, mai simplă ori mai gravă (cancer, de exemplu).

2. Formulați dorința dumneavoastră la timpul trecut, ca și cum ar fi deja îndeplinită! De exemplu, formulați fraza simplă și clară *Eu, X, sunt perfect sănătos, deoarece ciroza s-a vindecat*. De ce spunem această minciună și de ce formulăm dorința la timpul trecut? Răspunsul: Formula pătrunde în subconștient, cu titlul de adevăr sigur, în această formă. Subconștientul analizează situația din organism și constată că nu corespunde cu „adevărul” din formulă. Pentru el, formula a devenit adevăr obligatoriu. *Că atare, subconștientul începe să regleze funcțiile vitale tunden-*

*tale pentru a aduce organismul în starea precizată în formulă. Medicii încă nu pot explica toate procesele biochimice pe care subconștientul le declanșează pentru a vindeca boala exemplificată - ciroza. În orice caz, dacă persoana este sugestionabilă și aplică întocmai ritualul, celulele hepatice se regenerează ca prin farmec. La fel se întâmplă și cu alte boli, de orice natură: răni, boli fiziologice, boli psihice. *Marele regulator al funcțiilor vitale intervine și transformă organismul conform formulei de autosugestionare primite.**

Există și excepții de la regula formulării dorinței de îndeplinit la timpul trecut, pe care le vom discuta în acest capitol.

3. Pentru mai multă siguranță, scrieți formula de autosugestionare, eliminând din ea orice neclaritate! De asemenea, după ce o scrieți, o puteți înregistra pe un reportofon ori alt mijloc tehnic.

3. Izolați-vă într-o cameră liniștită. Întins pe un fotoliu sau un pat! Corpul trebuie să fie cât mai relaxat, încât atenția să nu fie atrasă de diverse încordări ale mușchilor, ca în cazul șederii pe scaun.

4. Dacă puteți, produceți-vă o emoție pozitivă, prin recitare de versuri, ascultarea unei muzici plăcute sau prin aducerea în memorie a unor momente de emoție pozitivă (plăcere, bucurie, așteptarea pozitivă)! Dacă nu reușiți să vă emoționați prin aceste metode, veți fi un pic emoționați din cauza ritualului, așa că veți îndeplini cât de cât cerința prezenței emoției.

5. Prindeți șiragul de mărgelă în mâini și începeți să citiți formula de autosugestie cu voce joasă, șoptită, litanică! După fiecare rostire, mutați câte o mărgelă, fără a nu-

măra câte au fost deja mutate. Veți simți o stare de moleșală, încât vă vine să închideți ochii și să roștiți formula tot mai leneș.

6. Dacă ati învățat pe de rost formula de autosugestie, închideți ochii pentru a nu fi distrași de obiectele și evenimentele din jur! Continuați să repetați formula, de cât mai multe ori puteți, mișcând mărgelă, așa cum ați învățat!

6. Când simțiți că ati obosit și sunteți pe cale să adormiți ori să abandonați, adăugați la formulă expresia Acesta este adevărul adevărat! După aceasta, puteți deschide ochii. Vă veți simți slăbiți și puțin amețiți, deoarece subconștientul cheltuie energie pentru a înregistra formula de autosugestionare și a transforma-o în programarea mentală. Stați relaxați cel puțin un sfert de oră! După aceasta, vă puteți relua activitatea obișnuită, deoarece subconștientul își face singur treaba.

7. Ritualul se aplică de cel puțin două ori pe zi, dimineața, imediat după ce v-ați trezit și seara, înainte de culcare, în aceste momente, conștiința nu este încă excitată de problemele de rezolvat, așa că se înduplecă mai ușor să lase formula de autosugestionare să treacă de filtrul ei, către subconștient.

8. Dacă, în timp ce roștiți formula de autosugestionare, vă vin gânduri conștiente, alungați-le și concentrați-vă toată atenția asupra formulei de autosugestionare stabilite!

9. Dacă ati înregistrat formula pe un minicasetofon ori alt mijloc tehnic, folosiți căștile pentru a vă izola de lumea înconjurătoare și ascultați formulele cu ochii închiși! În acest caz, e bine să înregistrați formula de câteva zeci de ori, chiar și de o sută, pentru a asculta-o până ce adormiți. În timp ce înregistrați, nu folosiți un ton aspru, poruncitor sau pățimaș!

Folosiți tot voce blândă, caldă, joasă, șoptită, litanică!

10. Dacă, în timpul zilei, simțiți o criză a bolii pe care o atacați cu autosugestia, puneți palma dreaptă (stânga, pentru stângaci) pe locul dureros, rotiți-o ușor și repetați formula de autosugestionare deia cunoscută! După câteva minute, criza își reduce intensitatea sau cedează.

11. Formula de autosugestionare nu înlocuiește medicamentele, ci completează tratamentul. Numai în cazuri grave, în care medicii nu mai oferă nici o șansa și nici un tratament, formula se aplică independent. Ca atare, luați-vă medicamentele prescrise cu regularitate și completați-le cu autosugestii!

*Apariția primelor efecte pozitive depinde de gravitatea bolii, de gradul dumneavoastră de sugestionabilitate și de seriozitatea cu care aplicați ritualul.* De regulă, chiar și la cele mai grave boli, primele efecte pozitive apar după două-trei săptămâni. *Chiar dacă ele au apărut și vă simțiți bine, nu întrerupeți aplicarea regulată, dimineața și seara, a formulei de autosugestionare!* Continuați s-o aplicați până la vindecarea completă! Religioșii consumă cam același timp pentru a se ruga cu formule generale, care nu privesc direct boala. Puteți și dumneavoastră sacrifica o oră pe zi (jumătate de oră, la fiecare ședință), pentru a vă vindeca de bolile care vă afectează.

Am explicat ritualul cu un exemplu de vindecare a bolii, deoarece autosugestionarea se folosește mai frecvent în acest scop. În al doilea rând, știți și dumneavoastră că adevăratul succes se obține de către oamenii sănătoși. Ce folos să ai glorie și bani, dacă ești bolnav și nu te poți bucura de aproape nimic? Vom dezvolta acest domeniu, vindecarea de boli, în următorul subcapitol.

## Autosugestii pentru lecuirea de boli

Marele regulator ar funcțiilor vitale, subconștientul, cunoaște organismul nostru în cele mai mici detalii, cum nu-l poate cunoaște nici un medic, mei un psiholog, nici un alt specialist. În mod normal, el reglează toate funcțiile vitale încât să asigure deplina sănătate a organismului și adaptarea lui la mediul natural ori social în care trăim.

Știu ce vă întrebați, amicii mei. *Dacă subconștientul este atât de inteligent și cunoscător, cum se face că ne îmbolnăvim de diverse boli și el nu intervine din proprie inițiativă să le remedieze?* Răspunsul? Dacă nu îl instruim și nu-l educăm, el poate accepta ca adevăr starea de boală, precum și sugestiile negative primite din mediul natural ori social. În al doilea rând, viața stresantă din societatea competitivă, ajunsă societate de luptă pentru supraviețuire, produce slăbiciuni și confuzii în subconștient. El nu mai știe cum să reacționeze la multitudinea de factori agresivi din mediul natural și social. Ați observat și dumneavoastră că, cu cât Societatea Umană se modernizează și se complică, apar noi și noi boli ale sistemului nervos ori pe fond nervos (ulcer de stres, diabet de șoc psihic, nevroze, depresii etc.) Nesiguranța vieții sociale a aruncat din nou oamenii în starea de nesiguranță pe care o trăiau sălbaticii din junglă.

*Subconștientul omului modern mai este afectat de mulți alți factori, pe lângă stres, cum arii: poluarea sonoră, j alcoolismul, consumul de droguri, microbi și viruși scăpați din laboratoare (necunoscuți anterior), agenți chimici din aer și apă etc. El nu este pregătit să replice cu vindecări la*

toate agresiunile, fapt pentru care trebuie să-1 instruiții noi. cu formule de autosugestionare. Ați înțeles cât de complexă e sarcina subconștientului unui om modern și activ? Cam ce boli se pot trata cu autosugestii?

1. Toate rănille pielii si mușchilor pot fi ameliorate si vindecate cu ajutorul autosugestiilor. Rănille pot fi de origine mecanică (tăieturi, înțepături, arsuri, degeraturi etc.) sau de origine complexă (psoriazis, ulceratii ale pielii, dermatite, eczeme etc). în special, cele din a doua cate gorie se vindecă mai greu, în timp îndelungat (psoriazisul, de pildă). în acest caz, vom folosi o *formulă de autosuges tionare cu acțiune treptată, ca de exemplu Eu, X, sunt să nătos și puternic. De la o zi la alta, boala cutare se vindecă din ce în ce mai rapid. Astăzi, e mai vindecată decât ieri iar mâine va fi și mai vindecată. în termen de o lună, se va vin deca complet.*

Sugestia poate vindeca bob în care sunt implicați viruși ce pot fi distruși de organism, cu ajutorul secrețiilor proprii. în celelalte cazuri, trebuie să folosim medicamentele și să le ajutăm cu sugestii pozitive.

2. Majoritatea bolilor interne pot fi vindecate cu autosugestii combinate cu medicamente. Câteva exemple:

a. *Eu, X, sunt perfect sănătos. Inima mea e sănă toasă și funcționează normal.*

b. *Eu, X, sunt perfect sănătos. Plămâni mei sunt sănătoși și funcționează normal.*

c. *Eu, X, sunt perfect sănătos. Stomacul meu e sănă tos și funcționează normal. Gastrita, ulcerul etc. s-a vindecat.*

d. *Eu, X, sunt perfect sănătos. Rinichii mei sunt să nătoși și funcționează normal. Pietrele se dezintegrează și se elimină pe cale naturală.*

Când e vorba de tumori și chisturi, formula de auto-sugestie trebuie să fie întocmită în varianta gradată, ca de pildă *Eu, X, sunt perfect sănătos. Tumoarea cutare se dez-integrează și scade, de la o zi la alta.* Formulele se adap-tează funcție de situația concretă a fiecărei bob.

3. Tulburările psihice banale pot fi tratate cu auto-sugestii, asa cum erau tratate si cu sugestii pozitive. Bolile psihice grave nu pot fi tratate cu autosugestii, din mai multe motive. în primul rând, pacienții nu pot înțelegere ritualul de autosugestie. în al doilea rând, în astfel de cazuri, cerebelul este afectat și, indirect, e afectat subconștientul. Abia după ameliorare cu medicamente, se pot aplica și tehnici de sugestie-autosugestie.

Câteva exemple de suferințe psihice tratabile prin autosugestii:

a. *Eu, X, sunt perfect sănătos mental. Depresia se diminuează de la o zi la alta, fiind înkKuită cu o stare de veselie și optimism.*

b. *Eu, X, sunt perfect sănătos mental. Nevroza sca de în intensitate, de la o zi la alta, astfel că devin tot mai calm și mai bine dispus.*

c. *Eu, X, sunt perfect sănătos mental. Fobia s-a diminuat, de la o zi la alta, astfel că mă simt curajos și sigur de mine.*

Ati înțeles cum se atacă bolile de orice fel? Cu for-mule concrete care exprimă dezintegrarea si disparitia bolilor. în mod treptat, de la o zi la alta.

## **Autosugestii pentru dezvoltarea credinței și încrederii**

Încă de la începutul acestei cărți, v-am demonstrat cât de importantă este credința pentru reușita oricărei acțiuni. *În mod normal, în loc de religie, copiilor ar trebui să li se inoculeze credințe puternice în ocrotirea divină și în forțele proprii.* Acesta ar fi startul normal în viață - un copil sigur de sine, deoarece se crede ocrotit de divinități și are deplină încredere în forțele proprii, în capacitatea de a se descurca în orice situație, oricât de grea sau de neplăcută ar fi. Majoritatea n-am beneficiat de sugestii care să ne dezvolte credințe oarbe și totale (absolute) în ocrotirea divină iar de educația în spiritul încrederii în forțele proprii am avut parte numai o minoritate pregătită special pentru conducere sau luptă (minoritate din care fac parte și eu).

Ce trebuie să facem, dacă dispunem de o slabă credință în ocrotirea divină și în forțele proprii? Răspunsul:

1. *Nu căutați ocrotirea divină în religii sau alte forme de misticism, deoarece veți fi confuzionați de contradicțiile religioase și veți pierde și bruma de credință pe care o mai posedați!*

2. *Depășiți bariera religioasă cu gândul la Dumnezeuul creatorilor morali. Dumnezeuul care a inspirat, a ajutat și a ocrotit inventatorii, creatorii, perfecționiștii din domeniul moralei și alte categorii de persoane care ne-au asigurat progresul și civilizarea! Ca oameni moderni și culti, aveți dreptul să vă întrebați dacă acest Dumnezeu există și acționează așa cum am precizat - inspiră, ajută și*

ocrotește creatorii morali. *Crede și nu cerceta!* poruncesc ignoranții mistici, închinători la zei sălbatici. *Eu vă voi demonstra mai jos că Dumnezeuul creatorilor morali există și acționează pe direcția evoluției umane*

În fiecare an, în Societatea Umană pământeană, se nasc, în proporții aproximativ egale, băieți și fete, asigurând perpetuarea. Dacă, timp de vreo 15-20 de ani, s-ar naște numai băieți sau numai fete, specia umană ar dispărea. *Cine este Hiperconștiința invizibilă care menține echilibrul nașterilor de băieți și fete?* Inteligența materiei vii, superior organizată, răspund atei. De acord, le replic eu, dar cine a înzestrat materia vie cu inteligență? Poate un calculator nou, creierul uman, să se înzestreze cu programe fără intervenția unui operator? Cine a inspirat și a ajutat marii inventatori, inovatori și creatori de bunuri folositoare? Cine a inspirat dezvoltarea morală, prin care omul s-a desprins din bestialitate?

Gândiți că exemplul este cam tras de păr\* deoarece echilibrul nașterilor de băieți și fete a devenit un soi de automatism vital, astfel că nu e nevoie să intervină Hiperconștiința-Dumnezeu? Să vedem dacă aveți dreptate. În timpul celui de-al doilea război mondial, au murit circa 40 de milioane de luptători, în majoritate, bărbați. Statisticile demografice de după război ne arată că, în primii ani, s-au născut mai mulți băieți decât fete, astfel că, după vreo zece ani, s-a ajuns la echilibrul cunoscut - ceva mai mult de jumătate femei, iar restul bărbați, deoarece un bărbat poate fecunda mai multe femei. Cine a știut că a fost război și au murit milioane de bărbați? Cine a intervenit, programând nașterea mai multor băieți? *Hiperconștiința atotcunos-*

*cătoare și atotputernică, în mare parte necunoscută de noi, căruia noi îi spunem Dumnezeu. Aș putea continua demonstrația pe zeci de pagini, cu sute de exemple care probează existența Divinității. N-am învățat de la nimeni, deoarece am fost ateu, ci am descoperit singur aceste adevăruri absolute și de necontestat. Așa se face că am ajuns liber cugetător, adică un credincios care nu-și găsește Dumnezeul în religii, ritualuri și mituri, ci în Viața Omenească.*

*Dumnezeul creatorilor morali există și conduce Omenirea prin inspirații, din întunericul sălbatic, spre lumina deplinei civilizări. Dacă demonstrația mea nu v-a convins, puteți apela la o formulă de autosugestie de tipul *Eu, X, sunt inspirat, ajutat și ocrotit de Dumnezeul Creatorilor morali, fapt pentru care obțin succese în viață.* După ce căpătați experiență în activitatea de autosugestionare, puteți completa formula cu alte adevăruri privind relația dintre Dumnezeu și omul creator moral, ca de exemplu:*

*a. Eu, X, îndeplinesc cu succes toate activitățile planificate, deoarece sunt inspirat, ajutat și ocrotit de Dumnezeu creatorilor morali.*

*b. Eu, X, nu-mi fac nici un fel de griji și probleme, deoarece sunt inspirat, ajutat și ocrotit de Dumnezeul creatorilor morali.*

*c. Eu, X, sunt un om cinstit și pașnic, deoarece Dumnezeul creatorilor morali îmi interzice și mă oprește să săvârșesc fapte imorale și ilegale.*

Important este ca în subconștientul dumneavoastră să se înregistreze ideea că Dumnezeu vă inspiră, vă ajută și vă ocrotește. Desigur, ca oameni moderni și culti, care nu învățăm ca papagalii diverse rugi religioase (Crezul, Tatăl nostru etc), vrem să înțelegem în mod rațional relația cu

Divinitatea și să ne explicăm ceea ce religioșii nu-și pot explica. De exemplu, religioșii nu pot explica de ce credincioși cinstiți au necazuri, în timp ce infractorii prosperă, fără să-i bată Dumnezeu. Dumneavoastră puteți elucida această enigmă, fără a apela la creațiile minților sălbatice, de tip diavol, satan ori alte divinități negative care, cică, ar ocroti imoralii și infractorii? V-am dat o temă de meditație, la care trebuie să găsiți răspunsul. Vi vom găsi împreună, raționând de la simplu către complex asupra atributelor esențiale ale Divinității.

1. Dumnezeul creatorilor morali inspiră descoperirile științifice, invențiile emergente, creația originală de valori materiale și spirituale. *Cu alte cuvinte, Dumnezeul creatorilor morali înzestrează marele calculator, creierul uman, cu programul inițial de evoluție și progres. De această înzestrare se bucură un număr redus de oameni, pionierii civilizației și progresului. Un singur om a inventat becul electric, T. A. Edison, însă acesta luminează toți oamenii planetei. Ii luminează fără deosebire de rasă, etnie, religie sau alt criteriu, probă că Dumnezeul creatorilor morali nu face astfel de discriminări. Un singur om a inventat motorul cu explozie, Rudolf Diesel, însă motorul său este folosit de toți, pretutindeni pe planetă. Un singur om a inventat motorul cu reacție - Henri Coandă...*

Descoperirile și invențiile revoluționare, care schimbă din temelii întregi ramuri industriale, ajung, din creierele inspiraților, în creierele oamenilor obișnuiți. Aceștia le perfecționează și le produc în serie, dezvoltându-și și creierele cu care acționează în aceste direcții. Calculatorul care a primit deja un program (creierul uman inspirat de Divinitate) poate combina informațiile din pro-

gram în diverse moduri, pentru a obține noi și noi invenții. Acest proces, despre care vom discuta în capitolul următor, *Conștiință și conștientizare?*, asigură evoluția continuă a Umanității. În vârful săgeții evoluției sunt numai câțiva zeci de oameni, inspirați direct de Divinitate, să inventeze și să descopere informații și reguli absolut noi, din toate domeniile științifice

*Inventarea de mituri religioase și teorii filosofice nu ajută evoluția umană nici cât un fir de iarbă.* Dimpotrivă, în anumite perioade, religia și filosofia au frânat evoluția, prin ostracizarea și uciderea liberilor cugetători inspirați de Divinitate, lată că am stabilit raportul care explica inechitățile și injustiția care fac pe cei mai slabi sau mai puțin culti să nu mai creadă în ocrotirea divină. *De o parte. Dumnezeu creatorilor morali și un număr redus de inspirați care asigură progresul tehnico-științific și moral.* De cealaltă parte, imensa masă de conservatori și regresivi, cu însușiri încă bestiale (imorale), care profită de progresul tehnico-științific realizat de creatorii morali inspirați de Divinitate. *Ignoranța, refuzul progresului și imoralitatea din ei sunt adevărații diavoli cu care trebuie să lupte Dumnezeu și creatorii morali.* În această luptă continuă, mai cad și eroii ai Umanității, din rândul creatorilor morali. În al doilea rând, ca să răspundem la întrebarea de ce tolerează Dumnezeu infractorii și injustiția, trebuie să observăm că majoritatea oamenilor se roagă la zei inexistenți, net inferiori nouă din toate punctele de vedere, inventați de străbunii sălbatici, din urmă cu câteva mii de ani. Dacă omul din exemplul nostru (credincios și cinstit) se închină la un zeu inexistent în Hiperconștiința pământească, cum să fie ajutat?

2. Dumnezeul creatorilor morali inspiră perfecționările morale care desprind Omenirea din bestialitate și sălbăticie, spre a o civiliza pe deplin. Progresul tehnico-științific lipsit de morală este deosebit de periculos, deoarece pune la dispoziția unor bestii sălbatice ori semisălbatice mijloace moderne de distrugere în masă. Aceasta este faza în care trăim noi acum. Știința a luat un mare avânt, însă conștiința a rămas în urma ei, fapt pentru care în Societatea Umană pământească se manifestă grave contradicții, injustiții și imoralitate. Persoanele cu predispoziții bestiale care domină o mare parte din Umanitate, din poziția de lideri politico-economici și militari, nu mai cunosc îngrădirile impuse de teama de vechii zei, prin religii, dar nu și-au dezvoltat limitări morale care să-i oprească să pună în pericol Viața întregii Omeniri. Mă refer la producătorii de războaie, revoluții, lovituri de stat, atentate etc. Tipul de orânduire dominant pe planetă, capitalismul, permite grave injustiții și imoralități, atât între indivizi, cât și între națiuni. Aceasta înseamnă că e cam timpul ca Dumnezeu creatorilor morali să inspire o minte luminoasă cu idei revoluționare, de impunere a moralității și justiției la nivel mondial. Foarte probabil, va face-o, deoarece Omenirea e în pericol de autodistrugere.

Acum, ati înțeles cam ce puteți aștepta de la inspirația divină? Mici fragmente de informație care să vă direcționeze către activitatea creatoare și morală, către obținerea succesului în fiecare domeniu, pe căi morale și legale. Inspirația respectivă poate veni direct sau prin intermediari (în mod telepatic), de la persoanele inspirate direct de Divinitate. *În momentul în care credeți și simțiți că sunteți inspirați de Divinitate, personalitatea dumneavoastră*

*tră se întărește, astfel că nimic nu mai poate sta în calea succeselor dumneavoastră.*

3. Am spus. în formulă, că Dumnezeu creatorilor morali ajută mereu persoanele interesate de creație material-spirituală și comportare morală. Cum îi ajută, pe lângă faptul că le inspiră descoperiri, invenții, inovații, creații aducătoare de succes? Iată câteva exemple:

a. *Deseori, succesul depinde de întâlnirea unui om potrivit la un moment potrivit. Divinitatea asigură aceste întâlniri.* De exemplu, eu n-aș fi devenit un scriitor atât de prolific dacă, în urmă cu 14 ani (10 iunie 1992), n-aș fi întâlnit un om care să-mi spună câteva cuvinte simple: *Aveți un talent literar excepțional. De ce nu vă angajați la noi, ca ziarist?* Am acceptat propunerea și am evoluat mereu, prin studiu, muncă și învingerea multor tentații. Edison n-ar fi ajuns niciodată marele inventator, dacă un amic de-al său nu l-ar fi angajat ca simplu telegrafist la bursa de aur. La vederea sumelor enorme pe care le vehiculau indivizi inferiori lui, în Edison s-a trezit ambiția. Eu voi face ceva mai important și mai eficient decât voi! a gândit el și și-a fondat primul atelier particular.

b. *în momente grele. Dumnezeu creatorilor morali își întărește psihic aleșii, îi ajută să depășească obstacole aparent insurmontabile.* În cele mai grele momente ale vieții mele, am simțit o forță extraordinară de puternică și de calmă, care mă cuprindea, îmi lumina mintea și-mi dicta soluțiile de urmat pentru ieșirea din criză. *Mulți creatori au simțit-o, în cele mai grele momente ale vieții lor.* Palissy. În momentul când nu avea nici măcar bani de lemne să facă experiențe pentru obținerea porțclaului. Diesel, când primul său motor a explodat și nimeni nu-i dădea vreo spe-

ranță. Edison, în perioada în care a încercat circa 2000 de filamente diferite pentru bec și toate eșuau; în loc să se descurajeze, el spunea foarte calm *Să încercăm altceva!*. Scriitorul Charles Dickens a simțit ajutorul când zăcea la pușcărie, pentru neplata unor datorii— *Toți creatorii morali au simțit, cel puțin o dată în viață, ajutorul Divinității.*

c. *Dumnezeul creatorilor morali ajută, prin întâmplări inexplicabile (miraculoase), creatorii să ajungă la descoperirea sau invenția pentru care trudesc de luni și ani în șir.* De exemplu, una din invențiile marelui chimist Pasteur părea rodul unei întâmplări: un asistent al său a uitat o cultură microbiană, o zi întreagă, în laborator iar evoluția acelei culturi l-a pus pe savant pe calea bună. Cine l-a pus pe asistent să uite? Întâmplarea pură sau intervenția divină? Ateii spun că întâmplarea (hazardul). Liberii cuce-tători, care știu că nu trăim în imperiul hazardului, spun că e vorba de intervenția divină. Ea ne ajută prin gânduri și gesturi, cum ar fi omiterea exemplificată, să descoperim lucruri utile.

4. În formula de autosugestie, am introdus expresia Dumnezeul creatorilor morali mă ocrotește (fapt pentru care nu-mi fac nici un fel de griji). În momentul când acest adevăr devine autosugestie întărită, nimeni și nimic nu va mai poate sta în cale, deoarece sunteți mai sigur decât fanaticii religioși. Desigur, ca oameni culți, sunteți cam sceptici sau, cel puțin, vă îndoiiți de această ocrotire. De pilda, vă spuneți *Eu sunt un creator moral dar am avut multe neazuri, fapt ce probează că nu m-a ocrotit nimeni. Replica mea? Sunteți în viață, sănătoși, gânditori și activi. Ați fost ocrotiți să nu muriți, să nu ajungeți niște gunoaie umane. Ați vrea mai mult, ați vrea ca Divinitatea să joace*



rol de body-guard ori să vă închidă într-un clopot unde nici un necaz nu vă poate atinge? Așa ceva nu se poate, din mai multe motive. *Dumnezeu nu este slugă la leneși, ci numai inspirator. Efortul de cunoaștere și creație trebuie să-l faceți dumneavoastră*, așa cum bine observa Edison, când a fost comparat cu Dumnezeu iar el a precizat clar că era un simplu om creator. În al doilea rând, eșecurile și necazurile au rolul lor în cunoaștere și creație. *Eșecurile sunt încercări nereușite pe drumul către succes*, este o regulă pe care trebuie să v-o încrustați adânc în creier. Ori de câte ori întâlniți un eșec, spuneți-vă: *Am mai învățat ceva. Așa ceva nu se poate. Să încerc în alt mod.* Regula este valabilă și pentru necazuri. Creatorii morali învață din necazuri și-și perfecționează personalitățile. Dacă n-aș fi trăit mari necazuri, aș fi ajuns un politician palavragiu și ușuratic, așa cum sunt mulți. De ce? Deoarece numai necazul te obligă să pătrunzi în esența fenomenelor, pentru a le înțelege și a te apăra, pe viitor.

*Deci, amicii mei creatori și morali, fiți siguri că Dumnezeu vă inspiră creațiile morale, vă ajută să le îndepliniți și vă ocrotește împotriva relelor extreme care v-ar putea lovi! Credeți cu putere în acest adevăr și veți obține mari succese în viață!*

Cum ne dezvoltăm încrederea în forțele proprii, în capacitatea noastră de a rezolva majoritatea problemelor de viață?

1. În mod normal. încrederea în forțele proprii și de a ne rezolva singuri propriile probleme de viață se cultivă din copilărie, prin două metode principale:

a. *Sugestionarea copiilor de către părinți, educatori ori alte persoane.* În stilul *Poți face orice dorești, deonrece*

*ești un copil talentat și muncitor; Tot ce pot face alte persoane, poți face și tu, poate chiar mai bine.* Am discutat acest procedeu, în capitolul anterior, tâpt pentru care nu-l mai adâncim.

b. *Încrederea în forțele proprii se dezvoltă prin rezolvarea cu succes a problemelor din ce în ce mai complexe din viața copilului și adolescentului.* Copiii și adolescenții care n-au avut eșecuri majore au deplină încredere în forțele lor, deși nu și-o conștientizează. Ei se așteaptă ca orice nouă provocare (acțiune, lucrare etq.) să le fie la fel de accesibilă și s-o rezolve cu același succes cu care au fost învățați. Cine i-a învățat că sunt oameni de succes, cu deplină încredere în forțele proprii? În primul rând, părinții și educatorii, care le-au încredințat sarcini din ce în ce mai grele, îndemnându-i să le învingă. *Așa trebuie să procedați și dumneavoastră cu copiii proprii sau pe care îi educați.* În al doilea rând. Viața, marele educator, a insuflat încredere în forțele proprii în toate creierele de copii și adolescenți care și-au rezolvat singuri problemele apărute. Ei au câștigat o experiență pozitivă de viață, experiență în care încrederea în propriile forțe psiho-fizice este pe primul loc. Acești copii devin tineri siguri de sine și de capacitatea lor de a se descurca în orice situație de viață. *Părinții care-și cocoloșesc copiii greșesc mult față de ei, deoarece nu-i vor putea ajuta întreaga viață. Mult mai înțelept este să-i îndemne să se descurce pe cont propriu sau cu un ajutor cât mai mic.*

2. Dacă nu v-ați dezvoltat încrederea în propriile forțe, încă din copilărie ori v-ați pierdut-o ca urmare a unor i'rave eșecuri, aveți la îndemână mai multe metode de a vă reconstrui personalitatea sigură, activă și energică.

a. Puteți tolosi o formula de autosugestie de tipul *Eu, X, sunt sănătos și am deplină încredere în capacitatea mea de a rezolva orice problemă de viață. Sunt stăpân pe mine însumi, sigur de mine, curajos în gândire și acțiune, fapt pentru care pot face orice fac alte persoane.* Dacă ați avut ghinionul să vă scadă încrederea în propriile forțe, în urma unui șir întreg de eșecuri, completați formula de autosugestie cu afirmația *Urmările negative ale eșecurilor cutare (denumea concretă a lor) s-au destrămat din creierul meu, astfel că am deplină încredere în capacitatea mea de a obține succese în domeniile cutare (enumerați domeniile în care vreți să obțineți succese)!*

b. Puteți să vă recâștigați încrederea în forțele proprii pas cu pas, prin succese mai mici dar continue. Pe măsură ce succesele devin mai multe și mai importante, încrederea în forțele proprii se reclădește în subconștientul dumneavoastră. Cunosc un om de mare succes care, după un șoc psihic puternic, și-a pierdut o mare parte din capacitatea de a-și rezolva problemele de viață: gândea cu mare greutate, vorbea greu și bâlbâit, simțea impulsuri agorofobice (teama de a vorbi în public), îi slăbise capacitatea de a imagina, visa și planifica creator și avântat, îi tremurau mâinile și nu putea gândi în mod constant la succese. Bietul om și-a mobilizat ceea ce îi mai rămăsese: voința de a redeveni om de succes. A muncit ca un robot, pentru fiecare mic succes. A folosit și câteva sute de autosugestii pozitive, din cărțile mele (așa l-am cunoscut). În mai puțin de cinci ani, și-a reclădit personalitatea sănătoasă, organizată, echilibrată și activă. A obținut succese din ce în ce mai mari, astfel că subconștientul său s-a pozitivat și s-a programat mental pentru sănătate și succese.

Ați înțeles cât de importante sunt credința în ocrotirea divină și în forțele proprii? Dacă vă înarmați cu aceste două arme puternice, nici un obstacol sau eșec nu vă poate opri din drumul către culmile succeselor. însușiți bine aceste metode de dezvoltat credința și încrederea! Ele contribuie la dezvoltarea celor mai pozitive însușiri de personalitate: curajul de gândire și acțiune, siguranța de sine, calmul, buna dispoziție.

## **Autosugestii pentru prelungirea vieții tinere și active**

Misticii și pseudosavanții păcătuiesc grav față de oameni, deoarece le condiționează durata și evenimentele vieții de factori externi personalității, în majoritatea ficși (prestabiliți). Eroarea din acest domeniu este atât de mare, încât a pătruns în limbajul uzual și în proverbe. Ce vă spun dumneavoastră cuvintele soartă, destin sau ursită? Ce părere aveți despre proverbul *Ce ți-e scris în frunte ți-e pus?* Credeți că programul vital al unui om este scris în stele și planete, așa cum susțin astrologii? Acceptați părerea unor pseudo-savanți care susțin că programul vieții este predeterminat, astfel că degeaba facem eforturi voluntare și conștiente pentru a obține succese?

V-am pus aceste întrebări, deoarece vreau să vă angrenez într-un program prometeic — prelungirea tinereții și vieții active, cât mai mult posibil, precum și a vieții, până către suta de ani. N-am citit aceste informații în nici o carte, ci le-am descoperit singur și le-am verificat pe propria persoană. Majoritatea persoanelor care mă văd pentru

prima data tmi dau cam cu zece ani mai puțin decât vârsta pe care am atins-o. Am reușit să-mi prelungesc viața matură și activă peste pragul considerat al bătrâneții. *Probabil, doamnele preocupate de păstrarea tinereții încep să devină interesate de procedeu.* E și normal să devină interesate, deoarece e mult mai ușor să-ți prelungеști tinerețea prin procedee psihice, decât prin cele fizice (gimnastică, masajе, diete alimentare etc). Asta ca să nu mai spun că e mult mai natural și mai demn să-ți prelungеști tinerețea prin autosugestie, decât să-ți ascunzi bătrânețea cu ajutorul chirurgiei plastice.

Ce spuneți, ne apucăm de această treabă? Da? Foarte bine! Pentru început, trebuie să demolăm, cu argumente științifice, toate teoriile care susțin că omul este o jucărie a combinațiilor astrale sau cromozomice. Cu alte cuvinte, trebuie să demonstrăm că prelungirea tinereții prin autosugestie este posibilă. Să luăm adversarii unul câte unul și să-i facem praf și pulbere!

1. Astrologia susține că programul vieții noastre, denumit destin, ursită ori soartă, este dictat de mecanismul zodiacal, mecanism compus din diverse combinații de stele și planete. Cu alte cuvinte, noi am li un fel de păpuși trase de sfori de diferite corpuri cerești, astfel că voința și conștiința noastră n-ar avea nici o importanță pentru obținerea succeselor în viață. Această concepție greșită derivă dintr-o mai veche credință sălbatică conform căreia fiecare corp ceresc ar fi, de fapt, un zeu care ne influențează viața, în realitate, corpurile cerești sunt simple focuri (stele și sori) sau pietroaie (planetele) lipsite de conștiință și voință, lipsite de posibilități de a interfera în vreun fel cu organismul nostru (cu psihicul, în primul rând).

Să presupunem că treceți pe lângă o sondă incendiată. Focul respectiv vă programează cumva viața? Vă programează dragostea, învățatura, munca, relațiile sociale pozitive sau negative, succesele? Nu, amicii mei. Radiația de lumină și căldură a sondei incendiate nu poate produce nici unul din aceste efecte, nu influențează programul vital din creierul nostru. La fel, radiațiile de lumină și căldură ale astrilor (stelele și Soarele) nu influențează în nici un fel psihicul uman, sediul programului vital. Să presupunem acum că treceți pe lângă o stâncă de mari dimensiuni pe care crește vegetație și din care curge un izvor. Poate stâncă respectivă să vă stabilească un drum în viață? Poate influența evenimentele care vi se întâmplă într-o zi? Nu, dragi cititori. Stâncă este lipsită de orice posibilitate de a ne influența creierul, organ în care se ascunde programul nostru vital. *Tot așa, stâncile mai mari și „plimbărețe”, planetele, nu ne influențează în nici un fel evoluția în viață.* Mă contrazice cineva? Să auzim argumentele! Nici un astrolog nu le poate combate, deoarece *programul vital (soartă, destin etc.) nu e scris în stele sau planete, ci în creierul nostru.*

*Trecem la a doua parte a demonstrației, folosind astronomia.* Șarlatanii astrologi sunt și ignoranți pe deasupra, în timp de un an, axa de precesie a Pământului țintește către un număr de 13 constelații zodiacale. Desigur, poate trece și prin direcția a 20, deoarece unirea stelelor în constelații s-a făcut în mod arbitrar, de către oameni. Timpul de trecere a axei de precesie a Pământului prin dreptul uneia din cele 13 constelații zodiacale nu este de o lună, ci variază de la constelație la constelație. Constelațiile zodiacale nu sunt dispuse la distanțe egale una de

alta și nici stelele componente nu sunt la aceeași distanță de Pământ. De exemplu, distanța dintre constelațiile Balanță și Săgetător este de circa două ori mai mare decât cea dintre constelațiile Berbec și Pești. Astrologii omit cu bună știință o constelație zodiacală, Ophiucus, deoarece, dacă ar lua-o în seamă, numărul de constelații n-ar mai fi egal cu numărul lunilor din an.

Acum, amintiți-vă exemplul cu sonda incendiată! Cum ne poate influența viața lumina unei stele din constelația Fecioarei (Spica, de pildă), de la miliarde de ani lumină? În nici un fel! Este răspunsul corect și exact. De altfel, astrologii nu cunosc nici stelele din constelațiile zodiacale, ca să nu mai spun de miliardele de stele de pe bolta cerească. Totuși, această șarlatanie, astrologia, este răspândită zilnic, prin ziare, posturi de radio și televiziune. *Cine are interes să confuzioneze oamenii cu privire la factorii care ne influențează programul vital? Răspuns: Exploatatorii ignoranței.*

*Și ultima parte a demonstrației pentru demolarea șarlataniei astrologice.* Într-o zi, într-o mare maternitate din SUA, se nasc câteva zeci de copii, de rase diferite, din părinți diferit înzestrați psihic, cu stări de sănătate diferite, cu situații economice diferite. Conform astrogramei, toți sunt născuți în aceeași zodie și ar trebui să aibă sorți simi-lare. În realitate, copiii respectivi evoluează în viață total diferit, funcție de mai mulți factori:

a. *Zestrea genetică*, primită de la părinți, diferă de la unul la altul, astfel că unii vor fi mai inteligenți, alții mai robuști sau mai slăbuți etc.

b. *Starea de sănătate a nou născuților diferă funcție de situația părinților.* Cei născuți din părinți bolnavi, alco-

ohci, drogați, alienați etc. vor fi afectați din start, astfel că nu vor semăna cu cei născuți în aceeași zodie cu ei.

c. *Zestrea achiziționată.* Fiecare copil va evolua în viață funcție de ce învață, cât învață, cum muncește și ce obține din munca sa. E clar că nu pot fi toți la fel.

d. *Situația economică și culturală din familie.* Copiii născuți în același loc și în același timp evoluează diferit în viață, funcție de situația culturală și economică din familie. Cei mai favorizați o duc mai bine, cei săraci și ignoranți, mai rău, deși toți sunt născuți în aceeași zodie.

c. *Relațiile stKiale își pun amprenta pe programul vital al omului.* De pildă, un copil născut și crescut într-o dictatură severă nu va evolua la fel cu altul, născut la aceeași oră și în același loc, care evoluează într-o democrație cu largi posibilități de afirmare.

Demonstrația ar putea continua, însă nu e cazul. *Astrogramele nu au nimic în comun cu personalitatea umană și cu programul vital din creier.* În astrogramă nu se precizează ce zestre nativă și achiziționată aveți, ce profesie practicați, ce vârstă și sex aveți, ce stare materială ați atins, ce vise și speranțe vă animă, cum și cât munciți pentru îndeplinirea lor etc. *De exemplu, cum să fie adevărate predicțiile zodiacale identice făcute pentru un milionar și pentru un boschetar care s-au născut la aceeași oră și în același loc? Ați înțeles că astrogramele sunt simple șarlatanii ale unor indivizi care n-au habar ce înseamnă personalitatea umană, cât de complexă este și cât de mulți factori contribuie la programul ei vital?*

2. A doua categorie de mistici, religioși, susțin că oamenii sunt simple jucării în mâinile zeilor (divinităților), astfel că voința și conștiința lor n-ar conta deloc. Ei reco-

mandă rugăciuni și ritualuri de îmbunare a zeilor respectivi (sfinți, arhangheli etc), pentru a obține ceea ce în mod obișnuit se obține prin învățătură și muncă - succese în tot ce întreprindem. Numărul divinităților supreme (Dumnezeu, Alah, Brahma etc.) și a celor subordonate (sfinți de diverse grade) este foarte mare, așa că bietul religios se simte zăpăcit și nu mai știe exact la cine să apeleze pentru ajutor. Dacă ar fi vorba de o singură Divinitate, treaba ar mai merge cumva, așa cum am explicat în subcapitolul privind dezvoltarea credinței.

*Ce rost are să învăț și să muncesc cinstit, dacă succesele mele depind de bunăvoința atât de multor zei? se întreabă omul cult și gânditor. Pentru a elimina această confuzie, am recurs la Dumnezeul creatorilor morali, așa cum ați citit anterior. Pentru a-l invoca, nu avem nevoie de biserici (temple, geamii etc), nici de ritualuri oculte, nici de preoți ori alți magi. E simplu să spui Doamne, ajută! și să te apuci de gândit cam ce trebuie să faci pentru a rezolva o problemă. Dacă ești creator în activitate și moral în comportare, capeți inspirație, ajutor și ocrotire divină, așa că poți rezolva problema.*

*Concluzia la acest punct? Programul nostru vital (destin, soartă etc.) nu depinde de multitudinea de zeități invocate de numeroasele religii pământene. El depinde de inspirația, ajutorul și ocrotirea Dumnezeului Creator Moral precum și de capacitățile și forțele proprii. Invocam ajutorul divin, însă nu așteptăm să ne pice pară mălăiață în gura lui nătăfleată. Gândim, imaginăm, planificăm și muncim cu stăruință și cu credința fermă că suntem ajutați în toate aceste acțiuni (gândire, imaginație etc.) de Dumnezeu creatorilor morali.*

3. în fine, mulți pseudo-savanți au elaborat tot soiul de teorii privind cauzele îmbătrânirii: programul din anumite gene, intervenția unor hormoni și enzime etc. Ei s-au limitat la experiența de laborator. Nici unul dintre ei n-a luat în considerare multitudinea de factori personali și sociali care contribuie la îmbătrânire. *Nici unul din cei studiați de mine n-a luat în calcul prelungirea tinereții prin autosugestie, adică, prin programarea mentală. Majoritatea au căutat soluția tinereții în alimentație și biochimie, în enzime, hormoni și alte secreții interne, scăpând din vedere tocmai „doctorul” care comandă aceste secreții - subconștientul.* Nu neg posibilitatea prelungirii tinereții și vieții active cu ajutorul unor medicamente și diete alimentare, însă atrag atenția că există o posibilitate și mai sigură - programarea mentală de lungă durată.

*Este posibilă prelungirea tinereții și vieții active, în detrimentul bătrâneții?* Am studiat mai multe cazuri de persoane care au fost sugestionate că vor trăi o viață lungă și chiar au trăit-o. Au trăit mult, în ciuda a tot soiul de factori care produc îmbătrânirea și moartea (șocuri psihice, necazuri grave, accidente cumplite etc). în toate aceste cazuri, medicii s-au mulțumit să afirme că indivizii respectivi posedau o vitalitate excepțională. Așa mi s-a spus și mie când, la 50 de ani, am făcut un control medical amănunțit și medicii au constatat, contrariați, că toți parametrii vitali erau normali. Nici o anomalie, mei o abatere, nici o boală, la această vârstă? se minuna medicul șef. Posedați o vitalitate extraordinară și ceva acolo, în creier, care vă asigură starea de perfectă sănătate. *Ce aveam în creier? Programarea mentală de prelungire a vieții active, obținută prin autosugestionare sistematică.* Discuția cu

acel medic m-a determinat să studiez problema care o analizăm în acest subcapitol.

La ce concluzie am ajuns? Putem să ne prelungim tinerețea și viața activă către suta de ani, dacă ne impunem acest program în creier, prin autosugestii speciale. Subconștientul nostru preia autosugestiile respective și modifică funcționarea organismului, pentru a le transforma în adevăr. Chiar dacă nu mă credeți acum, vă veți convinge de justetea teoriei mele după ce veți aplica procedeul pe propria persoană. Nu vă poate afecta cu nimic și vine în întâmpinarea unor speranțe de viață lungă înscrise deja în subconștientul dumneavoastră. Deci, fie că mă credeți, fie că nu, vă rog să aplicați următoarele formule de autosugestionare!

*Eu, X, voi trăi sănătos, activ și prosper până la o sută de ani.*

*Procesul de îmbătrânire din organismul meu se amână către vârsta de optzeci de ani. Creierul meu rămâne sănătos și activ, ca la vârsta de treizeci de ani. Sistemul meu nervos rămâne sănătos și funcționează perfect. Glandele cu secreție internă rămân sănătoase și funcționează perfect. Inima, venele și arterele rămân sănătoase și funcționează perfect. Plămânii mei rămân sănătoși și funcționează normal. Ochii și nervii optici rămân sănătoși și funcționează perfect. Urechile și nervii auditivi rămân sănătoși și funcționează perfect. Țesuturile din mușchi rămân sănătoase și elastice, funcționând perfect. Sistemul osos rămâne sănătos și funcționează perfect. Stomacul și intestinele rămân sănătoase și funcționează perfect. Ficatul și bila rămân sănătoase și funcționează perfect. Organele și glandele genitale rămân sănătoase și tinere, funcționând perfect. Rinichii rămân sănătoși și funcționează perfect.*

*Dinții îmi rămân sănătoși. Pielea rămâne întinsă, elastică și netedă, ca la vârsta de treizeci de ani.*

*Eu, X, sunt perfect sănătos din toate punctele de vedere. Învăț și muncesc cu multă plăcere. Gândesc, imaginez, vorbesc și acționez creator și tineresc. Visez pozitiv, creator și entuziazt, ca la treizeci de ani. Nu mă plictisesc și nu lenevesc nici o clipă, deoarece am mereu de gândit și de făcut câte ceva. Mă simt tânăr și plin de energie, ca la treizeci de ani.*

*Tot ce am afirmat este adevărul adevărat.*

Vi se pare că e o formulă de autosugestie cam lungă și complicată? Nu uitați că ne adresăm subconștientului unui om modern și cult, care înțelege exact ce-i spunem și acționează ad literam. Cine vă oprește să scrieți formula pe o coală și s-o țineți mereu lângă dumneavoastră, pe noptieră, încât să vă mobilizeze zi și noapte? Vi se pare o vrăjitorie? E știință aplicată, dragi amici. Vă propun o convenție, pentru a ne lămuri cine are dreptate. Dacă, după o lună de autosugestionare intensă cu această formulă, nu simțiți un proces de întinerire în organism, înseamnă că eu sunt în eroare. Vă pun însă câteva condiții:

a. Nu mai consumați nici un fel de drog, alcool sau cafea tare! Puteți bea calea slabă, ceai, sucuri, apă.

b. Dacă puteți, nu mai fumați deloc sau reduceți numărul de țigări fumate pe zi. Cu această ocazie, faceți și niște economii, deoarece „taxa pe viciu” va scumpi cumplit țigările.

c. Dormiți normal, între șase și opt ore, în fiecare noapte!

d. Nu consumați în exces alimente dăunătoare (grăsimi animale, ardei iute, piper, zahăr etc.)!

e. Evitați în mod conștient certurile și necazurile, cel puțin până ce apar primele efecte! De fapt, certurile și necazurile n-ar trebui să facă parte din viața dumneavoastră. Evitați enervarea și poluarea sonoră care vă agresează creierul!

f. Citiți, învățați, gândiți, imaginați, vorbiți și munciți cât puteți de mult, pentru a activa organismul lenevit și predispus la bătrânețe!

g. Dacă duceți o viață sedentară, faceți-vă obiceiul de a merge pe jos cel puțin cinci kilometri pe zi, așa cum făceați în tinerețe! Desigur, puteți opta pentru un sport sau o muncă fizică consumatoare de calorii.

h. Străduiți-vă să zâmbiți și să râdeți cât mai mult, în fiecare zi, chiar dacă nu prea aveți motive! Încet și sigur, motivele reale de zâmbit și râs vor apărea. Fredonați și cântați exact ca în tinerețe!

Ce spuneți, facem pactul? în mod normal, efectele pozitive ale autosugestiei de întinerire ar trebui să apară după prima lună de aplicare asiduă și să se accentueze după câteva luni. Practic, după un an, organismul dumneavoastră ar trebui să funcționeze conform programării mentale din autosugestie. Încercați, căci nu aveți nimic de pierdut!

## Putem deveni supraoameni!

Ce părere aveți de această afirmație? *E posibil să ne depășim propria condiție, pentru a deveni personalități net superioare celor din prezent?* Pentru a găsi răspunsul la această întrebare, vă propun să analizăm câteva exemple

din viață. Un atlet sare mai mult de doi metri în înălțime, în timp ce dumneavoastră abia reușiți să depășiți un metru și ceva. Un altul sare mai mult de șase metri în lungime, distanță inaccesibilă pentru dumneavoastră. O persoană antrenată citește 500 de pagini sau chiar mai mult, pe zi, în timp ce dumneavoastră adormiți după câteva zeci de pagini. Un declamator vă poate reproduce *Odiseea*, în timp ce unii dintre dumneavoastră nu cunosc nici măcar versurile din imnul național. Un zidar bun tencuiește câțiva zeci de metri pătrați pe zi, în timp ce noi, oamenii obișnuiți, nu putem tencui nici o zecime. Unele persoane pot face calcule matematice complexe mai rapid decât calculatorul. Un scriitor bun poate scrie mai mult de zece pagini pe zi, performanță pe care n-o pot atinge majoritatea oamenilor.

Exemplele ar putea continua pe zeci de pagini și ne ridică o întrebare: De ce unii oameni pot face un anumit lucru și alții nu pot? Doar sunt construiți la fel, din oase, mușchi și organe și au același tip de creier? Deja, începeți să întrezăriți răspunsul la întrebarea mea. *Unii oameni pășesc pe calea către supraom când pot face lucruri extraordinare, pe care majoritatea nu le pot face. În principal, ei ating performanțe extraordinare pe două căi principale: A) prin schimbarea raportului dintre calitățile și defectele de personalitate în favoarea calităților și B) prin mobilizarea unor forțe care zac în stare latentă în organism, la dispoziția subconștientului.* Noi vom învăța să folosim ambele metode, cu scop de a ne perfecționa și întări personalitatea în vederea obținerii de succese în diverse domenii: dragoste, afaceri, politică, creație de bunuri materiale și spirituale, sport, arte etc. Procedeele de pozilivare a

personalității nu sunt dificile, astfel că le poate însuși orice persoană înzestrată cu un nivel mediu de înțelegere și cultură.

A. Dezvoltarea calităților de personalitate și reprimarea defectelor ne transformă în oameni superiori, în supraoameni, ca să folosim o expresie plastică.

În întreaga Lume, nu există un singur om perfect, un om înzestrat numai cu calități de personalitate și lipsit total de defecte. *În personalitatea fiecăruia dintre noi, calitățile coexistă cu defectele. Funcție de proporția dintre ele, întâlnim trei situații principale:*

a. În situația că defectele de personalitate sunt mai multe și mai puternice decât calitățile, avem de a face cu un om inferior, rău, bestial.

b. Când defectele și calitățile de personalitate sunt într-un relativ echilibru, omul care le posedă este un tip obișnuit, un tip aflat într-o continuă luptă între rău și bine.

c. În tine, când calitățile sunt mai multe și mai puternice decât defectele de personalitate, omul tinde către supraom, adică este un om superior, civilizată și puternic, (foarte bun, excepțional, genial).

De care dintre aceste trei tipologii vă apropiați mai mult? Dumneavoastră vă cunoașteți cel mai bine calitățile și defectele ascunse față de societate, așa că sunteți în măsură să apreciați cel mai corect. Ca să vă dau curaj și să vă sugerez pozitiv, *vă dezvălui un secret: majoritatea persoanelor din Lume aparțin de primele două tipuri, descrie la punctele a și b.* Numai persoanele care beneficiază de o educație specială se stabilizează în a treia categorie, c. Desigur, în fiecare categoric există mai multe

stratificări, funcție de proporția dintre bine și rău, astfel că, în viață, nu observăm în mod clar cele trei categorii enumerate. De exemplu, există oameni abominabili, extrem de răi, răi și mai puțin răi, dar toți fac parte din clasa descrisă la punctul a. La fel, proporția dintre bine și rău din persoanele de la punctul b poate varia în limite destul de largi, producând oameni mediocri, relativ buni. buni etc-

*Pe noi ne interesează persoanele din clasa c, în rândul cărora vrem să ajungem. Ei cuprind oameni foarte buni, excepționali și geniali.* Drumul persoanelor din clasa a către piscul celor din clasa c poate fi asemuit cu o ascensiune pe o scară, ca în desenul de pe copertă. *Cu cât abandonăm mai multe defecte și achiziționăm mai multe calități, urcăm mai sus, către culmile succeselor.* Mă refer la succese reale, obținute pe căi oneste și nu la succese aparente, obținute prin mijloace frauduloase. De exemplu, un miliardar câinos, care și-a tăcut averea din escrocherii, rămâne în clasa a chiar dacă nu este descoperit și pedepsit de Lege. Timpul macină în favoarea cinstei și dreptății, fapt pentru care noi vom învăța să obținem succese numai pe căi morale și legale. Vom vorbi și de cele obținute pe căi imorale sau ilegale, pentru a le cunoaște și a le combate. De ce să le combatem? Deoarece răul din societate n-ar fi atât de mare, dacă toți oamenii cinștiți ar lua atitudine fermă împotriva imoralilor și infractorilor. Aceste specimene proliferă în perioade tulburi, așa cum este tranziția din România și scad numeric în societăți democratice bine organizate.

Deci, puteți fi liniștiți. Din orice clasă ați face parte, puteți ajunge pe culmea descrisă la punctul c. Metodele de atingere a culmilor succeselor nu sunt complicate și nu durează mulți ani, dacă folosim autosugestia. Dacă am



folosi numai conștiința și voința, am face eforturi extraordinare și n-am fi siguri că am atinge piscul succeselor. De ce? Deoarece programarea mentală către succese se face prin subconștient, cu ajutorul autosugestiei.

Vă rog să vă imaginați personalitatea proprie gata de zbor către culmile succeselor! Vreți să urcați dar nu puteți, deoarece niște greutăți numite *defecte* de personalitate vă trag în jos, vă împiedică să faceți pașii necesari pe scara succeselor. Vă încordați să reușiți, dar lipsa unor forțe numite *calități* de personalitate vă face slabi și incapabili de a urca spre idealul reprezentat de categoria c. *Ce e de făcut? Desigur, trebuie să ne debarasăm de leștul defectelor de personalitate și să ne dezvoltăm calitățile necesare ascensiunii către culmile mult vizate.* Dacă doriți, puteți rămâne și jos, în categoria oamenilor inferiori. Eu am scris această carte pentru persoanele care luptă să ajungă în rândul persoanelor foarte bune, excepționale și geniale. Alegerea vă aparține.

Ne-am decis să urcăm către culmile succeselor. Cum procedăm pentru a lichida defectele de personalitate și a dezvolta calitățile? E destul de simplu, amicii mei. *În primul rând, vă rog să observați că majoritatea calităților și defectelor de personalitate sunt perechi antagonice. Ele se luptă între ele, căutând să se elimine reciproc din psihicul nostru.* De exemplu, hărnicia se luptă cu lenea, curajul - cu lașitatea, inteligența - cu prostia, tenacitatea - cu slăbiciunea voinței, calmul - cu nervozitatea, siguranța de sine - cu timiditatea, optimismul - cu pesimismul, cultura - cu ignoranța, altruismul - cu egoismul, sociabilitatea - cu mizantropia, fermitatea - cu slăbiciunea etc. Aceasta înseamnă că, dacă lichidăm un defect de personalitate, lăsăm

cale liberă dezvoltării calității de personalitate opuse lui. De pildă, dacă lichidăm lașitatea, curajul se poate dezvolta și noi vom învăța să-l amplificăm.

Când veți consulta un dicționar de psihologie, veți constata că un om posedă câteva sute de calități și defecte de personalitate. Dacă ne-am apuca să le studiem pe toate, ne-ar trebui câteva cărți mai voluminoase decât aceasta. *Ca atare, vă voi prezenta metodele de lichidare a principalelor defecte de personalitate și de întărire a principalelor calități. Dumneavoastră, care vă cunoașteți cel mai bine personalitatea, veți adapta formulele la propria situație, lichidând defecte și dezvoltând calități.* Începem operațiunea de pozitivare a personalității? Da? În regulă!

1. Lenea de gândire și acțiune este un defect de personalitate care ne împiedică să ne apucăm de treabă, să studiem și să muncim, pentru a obține succesele dorite. Unele persoane sunt atât de leneșe, încât nici nu-și imaginează succesele pe care le-ar putea obține, adică, nu-și stabilesc dorințe. Dacă nu-ți stabilești dorințe și idealuri de viață, cum naiba mai trăiești? Robotic sau la voia întâmplării, ca animalele, nu? *Noi suntem oameni superiori și vrem să trăim omenește. Pentru aceasta, trebuie să dobândim hărnicia (activismul) de gândire și acțiune.* Bineînțeles, în acest scop, va trebui să lichidăm din creierul nostru mecanismele psihice ale lenei, să înclinăm balanța în favoarea hărniciei. Posibil ca formulele următoare să vi se pară puerile sau ridicole. Dacă veți pătrunde mai adânc în mecanismele psihice intime, veți constata că ele sunt exact lecurile cele mai potrivite pentru această urâtă boală care ne încearcă pe mulți, cel puțin din când în când - lenea.

*Eu, X, gândesc, imaginez, planific, învăț și muncesc cu plăcere. Mecanisme psihice ale lenei s-au destrămat din creierul meu. Ce spuneți de această formulă? Credeți că va produce efecte sau leneșul va continua să zacă la fel de inert ca de obicei? Orice persoană care-și înfrânge lenea și repetă aceste cuvinte, conform ritualului de autosugestie, câteva săptămâni în șir, va simți schimbări miraculoase în organismul său. Ce va simți, în concret? Va simți că gândește mai mult, visează mai mult, se interesează de noi probleme, semn că i s-a trezit curiozitatea, simte nevoia de a citi și a munci, de a face ceva, numai să nu stea degeaba.*

*Cu alte cuvinte, simte că raportul lene-hărnicie s-a schimbat în favoarea activismului.*

*O variantă particulară a acestei formule poate fi aplicată pentru a ne mobiliza când suntem foarte oboșiți ori simțim repulsie față de o anumită activitate pe care trebuie s-o facem. Cine n-a simțit niciodată repulsie la adresa nici unei activități? Nimeni! Eu sunt un tip harnic, fapt demonstrat de viteza cu care scriu, editez, tipăresc și vând cărțile (n-am angajați). Totuși, din când în când, lenea mă încearcă, mai cu seamă sub forma repulsiei de a face rapid și integral anumite lucrări care nu-mi plac (birocrația contabilă, de pildă). Cum procedăm când ajungem într-o astfel de stare? Simplu: rostim o formulă de tipul *Cutare activitate (activitatea care nu ne place) îmi face o deosebită plăcere, fapt pentru care o execut rapid și corect.* După vreo zece minute de autosugestionare cu această formulă, veți simți ca repulsia a cedat și v-a cuprins hărnicia. Garantez! Mergând mai în profunzimea psihicului nostru, o altă variantă a formulei de mai sus poate fi folosită pentru a lichida repulsii și iritări stabilizate, la adresa unor lucruri*

sau activități. De pildă, dacă aveți repulsie la adresa unui aliment, vă spuneți autosugestiv că respectiva mâncare vă produce o plăcere deosebită. Dacă o anumită activitate vă este dezagreabilă sau vă irită (vă enervează), dar trebuie s-o faceți pentru a obține succes, vă spuneți autosugestiv că vă place și o faceți cu plăcere. Așa procedez eu cu formalitățile birocratice obligatorii, de la diferite instituții care torturează liberii întreprinzători (fisc, camere de muncă, registrul comerțului etc).

Revenim la problema noastră, a luptei dintre hărnicie (activism) și lene. Pacostea numită lene cedează în fața hărniciei, datorită transformării autosugestiei noastre în autoprogramarea mentală de hărnicie. *Marele regulator al funcțiilor vitale, subconștientul, înregistrează formula cu titlu de adevăr și ne forțează să fim harnici.* Foarte posibil să fi simțit și dumneavoastră ce înseamnă hărnicia dezlănțuită. E un sentiment magnific. Nu poți sta o clipă locului, ci-ți cauți mereu de treabă. Gândești, imaginezi, visezi și planifici tot soiul de activități, cu o viteză fantastică. Nu simți oboseală sau plictiseală în timpul învățării sau muncii. Dacă ai fost un leneș autentic, nici nu te mai recunoști. Bineînțeles, nici cei din jur nu-și pot explica transformarea pozitivă radicală pe care o observă Ia tine. *Nu mai stați pe gânduri! Aplicați formula sugestivă pentru dezvoltarea hărniciei! Veți descoperi plăcerea studiului și ./ muncii creatoare. Numai oamenii superiori pot trăi plăcerea muncii creatoare.*

## 2. Curajul de gândire și acțiune

*Curajul de gândire și acțiune este o calitate de personalitate care asigură obținerea succeselor în orice domeniu de activitate.* Opusul lui, frica de a gândi și a acționa

creator, este un defect de personalitate care, din păcate, afectează cam mulți oameni, în mod conștient sau inconștient. Credeți că nu există teamă de a gândi într-un anumit mod și de a acționa cum dorim? *Vă dau câteva exemple, pentru a vă dezlega creierul de niște lanțuri invizibile:*

a. *în perioada de tranziție din România, multe persoane inteligente și culte n-au îndrăznit să se opună jafului și distrugerii, nici cu gândul, nici cu vorba, nici cu fapte, de frică să nu fie taxați drept comuniști<sup>^</sup> naționaliști sau securiști.* Manipulatorii jefuitorilor au indus în populație spaima de a gândi corect și de a spune păreri contrarii lozincilor lor, răspândite prin mass media.

b. *Destule persoane cu studii superioare, dar nu ne apărât culte, se tem să gândească, să expună idei ori să facă fapte contrare ideologiei și ritualurilor religioase.* În acest caz, avem de a face cu condiționări sălbătice, pe un fond de ignoranță abia acoperit de o spoială de cultură. Am întâlnit astfel de persoane, care se înfiorau de spaimă când mă auzeau vorbind despre sălbăticia și nocivitatea textelor religioase creștine (biblia și evanghelia). În loc să pună mâna pe textele respective și să verifice spusele mele, de sunt adevărate sau nu, astfel de indivizi prefera să tremure de o teamă irațională. Se tem de zeități închipuite de sălbatici. Se tem de încălcarea unor ritualuri și interdicții religioase. Le e frică de presiunea de masă care i-ar putea considera ateii sau liber cugetători. Nu se tem însă să să vărșească fapte imorale sau ilegale. Nu-i așa că sunt contradictorii în gândire și acțiune? De exemplu, am avut un meseriaș care se temea să lucreze în zilele de sărbătoare, dar nu se sfia să mă fure ca-n codru. Ați văzut destui funcționari publici cu icoane prin birouri, care se tem să

spună un cuvânt împotriva dogmelor religioase, dar jefuiesc fără milă cetățenii.

c. *Teama de oprobriul public nejustificat și de păreri critice ale persoanelor din jur opresc mulți oameni să gândească și să acționeze liber și creator. Ce-o să zică lumea dacă îmi fac o firmă de salubritate? Că am ajuns un gunoier? Ce-o să zică lumea dacă gândesc și spun cutare lucru? Că sunt un extremist? Ce-o să zică lumea dacă nu mă cunun, nu-mi botez copilul și nu respect sărbătorile religioase? Că sunt un ateu ori un adept al lui Satan? Ați întâlnit sute de cazuri de acest fel. E vorba de oameni care n-au curajul să gândească științific, logic, pragmatic și realist și nici curajul de a acționa după cum îi taie capul. Conformismul lor exagerat le limitează posibilitățile de succes.* De exemplu, persoanele care nu lucrează în zilele considerate de sărbătoare pot pierde mari șanse economice. Persoanele care se tem că vor fi criticate sau disprețuite pentru că abordează o anumită afacere nu vor face mulți purici în libera inițiativă, în care orice activitate rentabilă (rebuie să fie însușită și exploataată oportun.

*Opusul acestor spaima ilogice și nerentabile este curajul de gândire și acțiune.* Omul care are curajul să gândească și altfel decât majoritatea, gândește original și, dacă 0 instruit, creator. *Cele mai mari câștiguri le obțin creatorii originali, cei care ies primii pe piață cu idei și produse noi.* Vă dau un exemplu din viața mea. În 1992, multe persoane cunoșteau adevăruri despre evenimentele din decembrie 1989, dar nu aveau curajul să gândească la ele ori să le dezvăluie publicului, verbal sau în scris. Se temeau că vor fi considerați securiști-teroriști, comuniști sau mai știu eu ce. Se temeau că, dacă vor spune adevăruri periculoase

pentru indivizii cățărați la conducerea statului, cu ajutorul măcelului din decembrie 1989, vor fi reprimăți sau uciși. Eu am avut curajul de a gândi și a comunica părerile mele prin trei cărți apărute în 1992-1993: *Quinta spartă. Fulgerul albastru și Floarea de argint. Curajul de gândire și acțiune mi-a fost răsplătit regește*: aceste cărți au atins un tiraj de aproape un milion de exemplare. Am câștigat, fulgerător, în numai 3-4 luni, o faimă de nivel național și câteva zeci de mii de dolari. Desigur, a trebuit să resping multe sugestii de înfricoșare venite din partea vinovaților de măcel și a lașilor.

Ați înțeles regula de viață? Cifrajul de gândire și acțiune este întotdeauna răsplătit. Curajoșii înving întotdeauna și-si iau partea leului din glorie și avere. Lașii tremură în anonimat și sărăcie. Începeți să-mi dați dreptate, dar vă întrebați din ce cauză tratăm acest subiect la capitolul autosugestie. Simplu, amicii mei: frica de gândire și acțiune devine instinctivă, devine o parte inseparabilă a personalității adulte. Ea nu mai poate fi modificată în mod conștient, decât cu mari eforturi și nu integral. Cel mai ușor poate fi lichidată prin autosugestii, concomitent cu dezvoltarea curajului.

*Eu, X, sunt perfect sănătos și foarte curajos. Gândesc, imaginez,, vorbesc și acționez cu mult curaj, în toate ocaziile. Reflexele de frică s-au destrămat și au dispărut din psihicul meu pentru totdeauna.* Repetați această formulă de autosugestie, conform ritualului, până ce devine adevăr! Dacă, după această dată, simțiți că vă încercă din nou frica, reluați autosugestia până ce lichidați orice teama integral și definitiv!

3. Optimismul este o calitate de personalitate opusă pesimismului. Optimismul se caracterizează prin vigoare psihică, veselie. Încredere în viitor și-n victoria binelui, prin tendințe de a vedea mereu laturile pozitive ale evenimentelor și ale faptelor din viață. Pesimistul vede lucrurile în negru, i se par că toate merg din ce în ce mai rău, are tendința de a observa numai laturile negative ale evenimentelor și faptelor, este lipsit de speranță, încredere și vigoare psihică, trăiește în mod constant sentimente de tristețe și deznădejde. În viața socială, optimistul devine și mai optimist, deoarece obține succese și se bucură de ele. Pesimistul devine și mai pesimist, deoarece obține succese numai din când în când, ca o excepție de la regula că este un ratat. Pariez pe ce vreți că toți doriți să fiți optimiști, dar nu știți cum. Pesimismul se lipește ca o râie invizibilă de suflete sănătoase și le schilodește. Vom învăța să scăpăm de el integral și definitiv.

*Eu, X, sunt sănătos și optimist, fapt pentru care obțin succese în viață, în mod obișnuit. Simt din plin dragostea de viață, am speranțe de mai bine și credința că toate evenimentele merg din ce în ce mai bine. Îmi amintesc mereu evenimentele fericite din viața mea și ara șters din memorie toate necazurile. Trăiesc viața din plin, cu poftă și încredere în viitor.* Aplicați această formulă de autosugestie, conform i ilualului, câteva săptămâni, dacă sunteți un om obișnuit sau câteva luni, dacă sunteți pesimist! Dacă simțiți nevoia să vă treceți în revistă evenimentele triste ale vieții și să le contabilizați, sunteți pesimist cu siguranță. În acest caz, trebuie să aprofundați autosugestia de curățire a subconștientului. Dacă luați viața mai în ușor și-i vedeți mai ales latura luminoasă.

uitând necazurile și adunând mai ales amintiri plăcute, sunteți optimist.

*Aplicați această formulă de autosugestie pozitivă chiar dacă sunteți o fire optimistă! De ce? Deoarece până și persoanele optimiste sunt afectate suflătoare de starea proastă și evenimentele negative din societatea de trai. Românii trec printr-o perioadă grea din viața lor națională, fapt pentru care numărul pesimiștilor a crescut semnificativ. Emisiunile telepatice ale pesimiștilor, în majoritate triste și pline de griji, ajung și în creierul optimiștilor, afectându-le dragostea de viață și speranța. E mai bine să ne autousugestionăm împotriva acestui fenomen negativ.*

4. Inteligența și prostia omenească se bat cap în cap de când există Omenirea. Ele nu trebuie să fie confundate cu cultura și ignoranța, deoarece există destui proști și printre oamenii preținși culți, după cum unii ignoranți pot fi inteligenți. Afirmatia mea v-a șocat? V-am stricat niște păreri deja formate? Păi, să vedem cum stă treaba în raportul inteligență-prostie. *Inteligența este o calitate de personalitate care constă în capacitatea omului de a-și rezolva problemele de viață favorabil, rapid și corect.* Prostia este un defect de personalitate care nu permite omului să-și rezolve principalele probleme de viață în mod favorabil, cu ușurință și corect. După cum vedeți, în psihologie, inteligența și prostia au alte sensuri decât cele din limbajul uzual.

*Eu, X, sunt un om sănătos și inteligent. Îmi rezolv problemele de viață cu ușurință și în mod favorabil, astfel că obțin succese în mod constant. Însuși această formulă de autosugestie și aplicați-o în practică! Ori de câte ori viața vă ridică o problemă grea (profesională, economică, sentimentală etc.), amintiți-vă că trebuie s-o rezolvați în*

mod favorabil dumneavoastră, cât mai rapid și cât mai corect (moral și legal)!

5. Calmul și nervozitatea se bat mereu pentru supremație în creierul fiecărui om. Nervozitatea este un defect de personalitate care se transformă rapid în violență verbală sau fizică, ruinând orice posibilitate de succes în dragoste, afaceri, politică, artă etc. Acest defect poate ajuta în anumite limite, destul de mici, luptătorii, însă tot calmii cu mințile limpezi obțin victoria finală. *Calmul este o calitate de personalitate care constă în siguranță și stăpânire de sine, atât conștientă cât și inconștientă.* Persoanele calme din fixă (înnăscute) sau ca urmare a educației au un mare avantaj asupra nervoșilor — nu consumă în mod nociv energia psihică pentru a se enerva. Din această cauză, ele sunt mereu în echilibru energetic psihic, bine dispuse și cu mințile limpezi. După cum știți, nervoșii consumă mari cantități de energie vitală psihică pentru a exploda și a „face urât”, apoi zac extenuați, deoarece și-au consumat rezervele de forță psihică.

*Eu, X, sunt sănătos, calm și stăpân pe mine, în orice situație. Nici o persoană și nici un eveniment din viață nu mă enervează. Privesc cu seninătate și calm la toate întâmplările și evenimentele din jurul meu.* Dacă sunteți colerici și predispuși la nervozitate în mod genetic, aplicați această formulă cu toată voința, luni în șir, până ce simțiți că vă puteți stăpâni nervii! Veți câștiga mult, deoarece energia psihică folosită pentru explozii nervoase va fi cheltuită pentru îndeplinirea unor operațiuni utile organismului. De regulă, nervoșii incurabili susțin că explozia de nervozitate îi răcorește. În realitate, îi sleiește de puteri, deoarece ener-

gia psihică se cheltuie inutil, pentru activități nerentabile: tremurat de furie, țipat, lovit etc.

6. Spiritul organizat se află în contradicție cu dezordinea de gândire și acțiune. Desigur, persoanele care posedă această calitate, spiritul organizat, muncesc cu mai multă eficiență și cu mai puțină cheltuială de energie, cauză pentru care obțin în mod obișnuit succese. *Organizarea este mama succesului*, spune un proverb adevărat. Vă propun să analizăm un exemplu, pentru a înțelege foloasele organizării. Doi oameni au de reparat același tip de defect, la același lip de mașină, fapt pentru care ar trebui să cheltuiască aceeași cantitate de energie și același timp. Ce se întâmplă în realitate?

Ordonatul își aduce trusa de scule bine organizată și bine întreținută, lângă mașină, apoi începe să lucreze după un plan făcut mental. Dezorganizatul începe prin a-și căuta sculele prin diverse locuri pe unde le-a aruncat la ultima folosință, le adună și vine mai târziu la mașină. A pierdut deja mai mult timp și a cheltuit deja mai multă energie. În continuare, dezordonatul începe să lucreze haotic, fără un plan mental, fără un algoritm logic al operațiunilor pe care trebuie să le îndeplinească. Începe o operațiune, o întrerupe și sare la alta, revine la pruna etc. Ca atare, el muncește mai mult și cheltuie mai mult timp. Ați observat și dumneavoastră aceste deosebiri dintre organizat și dezordonat, în tot soiul de activități: munca fizică, expuneri teoretice, comportament etc. De exemplu, un dezordonat care vrea să vă explice o problemă simplă face zeci de divagații neconcludente, sare de la o problemă la alta și, deseori,

pierde firul explicației, ajungând la un alt rezultat decât cel dorit.

*Ordinea de activitate începe din creier, din ordinea de gândire.* Toți ar trebui să gândim rapid, științific, logic, pragmatic, realist și oportun, așa cum vom vedea într-un capitol viitor. Din păcate, acest ideal este atins de prea puțini oameni. Ca atare, în prea puține creiere există ordine de gândire care să se reflecte în ordine de acțiune. Această anomalie explică numărul redus de oameni de succes din națiunea noastră. Dezordinea din gândire și acțiune ne face să cheltuim multă energie, mult timp și mulți bani pentru a obține ceea ce ordonării obțin mult mai ușor.

E clar că trebuie să ne organizăm gândirea și activitatea pe bază de reguli foarte precise. Într-un capitol viitor, vom învăța operațiunile gândirii eficiente și organizate. Până atunci, vă rog să folosiți următoarea formulă de autosugestie! *Eu, X. sunt sănătos și organizat în gândire și acțiune. Înainte de a spune sau a face un lucru, gândesc profund, realist, logic, pragmatic și științific, pentru a-mi face un plan. După ce-mi fac planul de activitate, îl aplic ritmic, punct cu punct, în ordinea lui firească.* Această autosugestie vă va forța să vă ordonați mintea, să nu vă mai repeziți să faceți ceva înainte de a gândi, a imagina, a analiza și a planifica.

7. Ati observat că persoanele adaptabile reușesc mai ușor în viață? Fix își seamănă cu niște boi care se opresc la bariera lăsată, în loc să o ocolească prin dreapta ori prin stânga. *Adaptabilitatea este o calitate de personalitate care constă în modificarea comportamentului și activității, funcție de evoluția situațiilor din natură și societate.*

A nu se confunda cu oportunismul, un defect de personalitate care constă în exploatarea fără scrupule (în mod imoral) a ocaziilor ivite. În mediul inferior, animalic și vegetal, adaptarea este o lege de viață și de moarte. Cine se adaptează trăiește, cine nu e adaptabil piere. *În mediul social uman, inadaptablele suferă, deoarece intră în contradicții cu alte persoane și nu obține succes.*

Vreți să vă dau câteva exemple de adaptabilitate? Vi le dau, căci pot fi utile. Seara, înainte de culcare, v-ați pregătit garderoba pentru a doua zi, deoarece sunteți o persoană foarte atentă cu ținuta ei. Dimineața, constatați că vremea s-a schimbat, astfel că hainele alese nu ar fi potrivite (plouă, s-a încălzit excesiv etc). Normal, vă adaptați ținuta vestimentară funcție de situație. Un alt exemplu. Vă îndreptați către serviciu hotărât să vă apucați imediat de treabă, deoarece vă frământă o idee interesantă. Când ajungeți la birou, constatați că tovarășii de muncă sărbătoresc ziua unuia dintre ei. Ce faceți? Vă izolați, să vă rezolvați ceea ce ați planificat ori vă adaptați la activitatea din colectiv? Încă un exemplu, pe care l-am întâlnit de mii de ori, în ultimii 16 ani. În socialism, ați lucrat la o firmă de stat, program de opt ore pe zi, cu zilele libere și concedii, cu alte avantaje (salariu sigur, locuință dată de întreprindere, nici un pericol de șomaj etc). Niște „amici” ne-au organizat „revoluția” din decembrie 1989 și ne-au reintrodus capitalismul, cu legile lui nemiloase. Ce faceți? Vă puneți ștreangul de gât? Cădeți în depresie? Deveniți un revoltat împotriva noii orânduiri? Dacă deveniți un revoltat, o puteți schimba? Nu, amicii mei. *Trebuie să vă adaptați la noua orânduire impusă de marile puteri politico-economice mondiale, învățați să munciți 10-12 ore pe zi, să nu aveți con-*

cedii, să nu beneficiați de case gratuite sau ieftine, să vă temeți de șomaj etc. Majoritatea cetățenilor români s-au adaptat, mai bine sau mai slab, mai rapid sau mai încet, mai ușor sau mai dureros la noua orânduire (de fapt, la vechea orânduire, capitalismul, la care am fost forțați să revenim). Cei care nu s-au adaptat au murit, au înnebunit, au ajuns boschetari etc.

Adaptabilitatea este cheia supraviețuirii în majoritatea ocaziilor de viață. *Eu, X, sunt sănătos și mă adaptez cu ușurință la situații și condiții noi de viață. Analizez rapid și corect condițiile în care evoluez și mă orientez fără greș în direcția succeselor.* Această formulă vă va ajuta mult în viața de competiție pe care trebuie s-o duceți. Fixiștii nu se îndoiesc, nu ocolesc obstacolele și nu-și schimbă planurile, chiar dacă condițiile pe baza cărora le-au făcut s-au schimbat. Din această cauză, ei ratează ori se frâng. *Adaptabilii se orientează cu ușurință, își modelează planurile după condițiile mereu schimbătoare ale vieții și, ca urmare, obțin mereu succes.* Vom mai discuta despre adaptabilitate în capitolele despre succesul în afaceri și dragoste, în majoritatea domeniilor vitale, adaptabilitatea este lege de obținere a succeselor.

8. Tenacitatea sau perseverența este o calitate de personalitate opusă unui defect numit voință slabă (slăbiciune de voință). Ea constă în capacitatea voinței umane de a urmări cu îndârjire scopurile propuse. Învingând toate tentațiile și obstacolele întâlnite în cale. Majoritatea oamenilor de succes sunt persoane înzestrate cu voințe excepționale. Deseori, un tenace mai puțin inteligent și mai puțin cult poate depăși un inteligent toabă de carte. Tenacitatea

poate suplini, în anumite limite și lipsuri în domeniul talentului, încă din adolescență, am descoperii virtuțile perseverenței și le-am aplicat cu îndârjire, fapt ce mi-a atras porecla de Fanaticul. Acesta este adevărul: am învins în viață și am obținut succese mari, mai cu seamă prin mobilizarea extremă a voinței. Mi-am învins slăbiciunile și defectele de personalitate. Am învins condițiile sociale contrarii. Am suplinit lipsa de talent cu tenacitatea. Am scris mult mai greu decât alte persoane talentate dar leneșe și am distrus mii de pagini de manuscris care nu-mi plăceau. Tenacitatea este o armă teribilă în mâna doritorului de succes, dragii nici cititori. Vă recomand să v-o însușiți.

*Eu, X, sunt 'sănătos și posed o voință teribilă. Nimeni și nimic nu mă poate abate de la scopurile pe care mi le-am propus. Rezist la tentații și eșecuri temporare. Depășesc toate obstacolele apărute în calea scopurilor mele, cu tenacitatea mea grozavă. Vă rog să vă implantați în subconștient acest ordin de luptă împotriva tentațiilor, eșecurilor și obstacolelor care vă vor încerca în viață! Completați autosugestia cu acțiuni conștiente de întărire a voinței! Voi explica aceste acțiuni în următorul subcapitol. Dezlănțuirea forțelor latente din subconștient.*

9. Sociabilitatea este o calitate de personalitate opusă închiderii în sine, lipsei de sociabilitate și mizantropiei. Ea constă în capacitatea omului de a trăi relaxat în societate, de a întreține relații călduroase, amicale și plăcute cu majoritatea persoanelor. Sociabilitatea este o condiție esențială în obținerea succeselor, deoarece foarte puține persoane pot reuși prin retragere din viața socială (monahii, unii artiști și cana atât). Succesele noastre

depind, cel mai adesea, de alți oameni cu care interferăm întâmplător ori cu care dezvoltăm relații stabile. Deci, trebuie să devenim sociabili, fie că vrem, fie că nu vrem.

*Eu, X, sunt un om sănătos, sociabil, prietenos, comunicativ și deschis către noi relații sociale.* Formula este cât se poate de simplă, însă efectele aplicării ei sistematice, atât în gând, dar mai ales în anturajele sociale, sunt spectaculoase. Psihicul dumneavoastră se pozitivează, vă simțiți bine între oameni, vi se dezvoltă încrederea în ei, vi se dezvoltă simpatia pentru ființele din aceeași specie - oamenii. Mizantropii urăsc oamenii și societatea umană, însă cine a văzut un mizantrop obținând succese? Eu n-am întâlnit nici unul. *Cu cât suntem mai sociabili, cu atât obținem succesele mai ușor și în număr mai mare.* Afirmația este valabilă pentru orice domeniu - dragoste, afaceri, economie, politică, arte, sport etc.

10. Seriozitatea este o calitate de personalitate opusă superficialității (neseriozității). Ea presupune să gândim întotdeauna profund și corect, să manifestăm concordantă între vorbă și faptă, să ne comportăm în familie și societate conform normelor morale. Vom analiza un pic mai mult seriozitatea, deoarece este o calitate personală de care depinde succesul în majoritatea domeniilor de activitate.

a. *Seriozitatea ne obligă să gândim profund, științific, logic, pragmatic, realist și oportun.* O astfel de gândire ne asigură emiterea unor idei, decizii și păreri solide și sigure, cum ușuraticii (superficialii) nu sunt în stare să omită. Prin accasla, nu greșim față de alte persoane, ci impunem adevăruri și siguranță. Ce om serios"! exclamă cei care ne aud vorbind cumpănit și argumentat.



b. *Seriozitatea ne impune o deplină concordanță între gândire, vorbe și fapte. Nici un om serios nu folosește concomitent două sisteme de gândire - unul mistic și înșelător iar celălalt realist și sincer.* Din nefericire pentru națiunea noastră, foarte mulți români sunt deficitari în acest domeniu. În probleme de religie, gândesc sălbatic, superstițios și temător. În probleme de viață, gândesc pe baza informațiilor și regulilor științifice. Din această cauză, în creierul lor se produc contradicții între cele două stiluri de gândire contrare. De exemplu, mitul religios le spune că Soarele se rotește în jurul Pământului și poate fi oprit din mișcare de diverși zei. Concepția științifică le demonstrează că Pământul, aproximativ sferic, se rotește în jurul Soarelui și în jurul axei sale, iar această mișcare nu se poate opri nici măcar o milionime de secundă, fără a se produce un dezastru. *Nu pot exista două adevăruri contrare cu privire la unul și același obiect, fenomen, ființă, proces etc.* Cum se împacă cele două „adevăruri” în mintea religiosului? Numai unul este adevăr și noi știm care. Iată din ce cauză vă recomand cu stăruință să eliminați din creiere informațiile și regulile greșite, receptate din orice fel de mistică (religie, superstiții, vrăjitorii etc).

*Seriosul manifestă întotdeauna concordanță între vorbă și faptă, adică își respectă cuvântul dat în orice situație.* Dacă a spus (a promis) că va face ceva, nimeni și nimic nu-l va opri pe serios să-și îndeplinească promisiunea. Câți serioși avem printre liderii politici, economici și administrativi în România? Câți n serioși, superficiali, pe vorbele cărora nu se poate pune nici o bază? *Neseriozitatea*

*este foarte periculoasă, deoarece induce nesiguranță în relațiile dintre oameni.* Cetățenii nu mai știu dacă cele promise vor fi îndeplinite, așa că nu-și pot planifica propriile acțiuni. În țara noastră, cetățenii s-au adaptat la neseriozitatea liderilor. Majoritatea cred din start că nimic din ce promit liderii nu se va realiza și-și organizează viețile funcție de această părere.

*Seriosul se comportă în familie și în societate conform normelor morale, chiar dacă nu e nimeni să-l observe și să-i critice anumite abateri.* Seriosul nu poartă mască socială, pe care s-o pună în societate, pentru a părea perfect și s-o scoată în intimitate, când își permite să se poarte ca un porc. Cam toți liderii politici ascund anumite defecte de personalitate, sub o mască socială, prezentând celor din jur figura pe care vor ei să-o creadă cetățenii. Serioșii nu apelează la acest artificiu, nu poartă nici un fel de măști înșelătoare. Ei se pot privi în oglindă fără a roși și fără a le veni să-și scuie propria imagine. Ei n-au nevoie de imagini create prin propagandă înșelătoare, deoarece sunt exact cum se prezintă - serioși. *Dacă națiunea noastră ar fi dominată de serioși, am trăi cât se poate de sigur și de bine.* Din păcate, în majoritatea funcțiilor statale s-au strecurat superficiali, neserioși, indivizi cu personalități rele dar mascate.

Precis, vreți să deveniți un serios, să nu mai jucați roluri de imagine, să nu mai purtați măști sociale favorabile. *Eu, X, sunt un om sănătos și serios. Gândesc științific și profund. Manifest concordanță între vorbă și faptă. Mă comport moral în familie și societate, în orice ocazie.* Vă rog să vă însușiți această formulă de autosugestie și să vă conformați ei!

11. Spiritul creator este o calitate de personalitate opusă unui defect numit spirit distructiv. Spiritul creator caracterizează oamenii foarte buni, excepționali și geniali, fapt pentru care asigură succesele în toate domeniile vitale. Spiritele creatoare gândesc întotdeauna științific și pozitivist, imaginează mereu în spiritul verbului *a face*, vorbesc limpede și scurt, acționează cu perseverență pentru a crea cât mai mult și cât mai bine. Opușii lor, spiritele distructive, gândesc negativist, în stilul *nu se poate face*, imaginează frâne în fața creațiilor și demolării a ceea ce s-a creat deja, pălăvrăgesc mult și negativist (critică rezultatele creatorilor), le nevesc ori distrug ceea ce fac alții. Ați întâlnit destule spirite distructiv-negativiste în societatea românească, de la cel mai jos nivel, al țăranului care distruge ceea ce au făcut ceapiștii și până la nivelul celui mai înalt lider care conduce distrugerea obiectivelor rentabile create de întreaga națiune în socialism. *În anii tranziției, spiritele negativist-distructive din România s-au dezlănțuit împotriva proprietății comune, naționale, cu o ferocitate de bestii inconștiente.* Ne-ar trebui o carte de câteva sute de pagini pentru a trece în revistă toate distrugerile lor, începând de la saivane și sisteme de irigații și până la marile combinate industriale. Timp de 16 ani, din 1990, am trăit un vis urât, am trăit una din cele mai negre perioade din viața neamului nostru românesc. Ați fost martori la aceste acțiuni distructive, nu vi le mai enumăr

*Creatorul spune întotdeauna se poate, să verificăm dacă se poate, se face, să facem, putem face etc.* Distructivul spune mereu nu se poate face, n-are rost să ne apucăm de făcut. El îndeamnă să distrugem cutare obiectiv pentru că e comunist, să înstrăinăm cutare bancă pentru că așa e în capitalism (nu se întreabă dacă privatizarea e rentabilă

sau nu pentru națiune), să-1 doborâm pe cutare creator. El întreabă disprețuitor ce mare lucru a făcut cutare creator (denigrarea creatorilor) etc. Distructivii sunt spirite sterile, negataiviste și nocive, care trebuie să fie reprimare fără milă. *Bineînțeles, reprimarea trebuie să înceapă cu autoreprimarea spiritului distructiv-negativist din propriile creiere.* Să nu-mi spuneți că n-ați simțit că posedați așa ceva în creier, căci nu vă cred! Toți oamenii au o anumită doză de negativism și distructivism în creiere. Creatorii au o doză mai mică, pe care și-o pot reprima în mod conștient. A oamenilor medii, este ceva mai mare, fapt pentru care trebuie să intrăm cu bisturiul autosugestiei în ea.

Eu. X. sunt un om sănătos, creator și pozitivist. În tot ce gândesc, imaginez, vorbesc și fac. Spiritul negativist și distructiv s-a destrămat din creierul meu. Gândesc, imaginez și creez lucruri utile mie și oamenilor din jur. Mă abțin de a afecta creația altora, cu vorba sau fapta. Ce bine ar fi ca formula de autosugestie prezentată să pătrundă într-un milion de creiere de români! Vi se pare puțin? Dacă am avea măcar un milion de creiere de creatori morali, am schimba direcția de evoluție a societății noastre, către ramura pozitivă, demnă și prosperă. Sper să educăm un milion de creatori pozitiviști și morali, în următorii ani. Dumnezeu voastră ce credeți, se poate ori nu se poate? Scopul acestei cărți este de a contribui la formarea milionului de creatori pozitivisti, morali, activi, avansați. Atingerea acestui scop depinde și de dumneavoastră, depinde dacă vă însușiți și răspândiți în societate regulile vieții de succes.

12. Cinstea se bate cu necinstea încă de când oamenii trăiau în hoarde, ginți și triburi. Întotdeauna, în comunitățile umane, se găsesc „șmecheri” care vor să tră-

iască din înșelarea, jefuirea sau exploatarea altora. Societatea noastră actuală nu face excepție de la această regulă. Dimpotrivă, după scăparea din relațiile socialiste, ceva mai cinstite, necinstea se manifestă ca o fiară dezlănțuită, afectând națiunea de sus în jos. Peștele se împute de la cap dar se curăță de la coadă, este un proverb care ilustrează plastic necinstea din societatea noastră și modul în care ea este pedepsită. Infractorii din cap nu prea ajung sub cuțitul curățitorului, nu prea dau seama de faptele lor în fața Justiției. De îndată ce sunt atinși în hoțiile lor, asmut hoarde de agenți să facă scandaluri sociale pe alte teme (dosarele Securității, legea lustrăției, revendicări „revoluționare” etc.), încât să abată atenția opiniei publice de la necinstea lor.

Probabil, vă întrebați de ce am abordat cinstea la capitolul despre autosugestie. În aparență, treaba e simplă și numai de domeniul conștiinței. Toți știm ce înseamnă să fii cinstit și cum trebuie să ne comportăm pentru a ne încadra în etalonul de cinste. Are vreun rost să ne autosugestionăm cu cinstea noastră? Are, oameni buni. În societatea noastră, la fel ca în majoritatea națiunilor lumii, e mai ușor să reușești în multe domenii, începând din cel economic, pe căi necinstite, cum ar fi înșelăciuni, luare de mită, trafic de influență, escrocherii, neonorarea promisiunilor, furt, deturnare de fonduri, fraude fiscale etc. Acesta e modelul pe care tânărul care bate la poarta succesului îl vede, pe acesta are tendința să-1 copieze. Dacă „cei mari” fură, eu de ce să fiu prost? Își spune cetățeanul mai slab la tentații și se afundă în mocirlă. Desigur, ca infractori mărunți, e prins și condamnat rapid. Marii infractori, din „lumea bună”, sunt cocoloșiți de Justiție și scapă cel mai adesea, deși infracțiunile lor sunt mult mai periculoase.

*Eu, X, sunt un om sănătos și cinstit din toate punctele de vedere*, e o formulă de autosugestie de care vă vine să zâmbiți. Totuși, dacă ea pătrunde în subconștient și devine programare mentală, servește de minune omul care și-a însușit-o. Ori de câte ori apar tentații de a reuși pe căi necinstite, semnalul de alarmă din subconștient se declanșează. *Acest lucru este interzis de morală și drept!* spune îngerul veghetor și conștiința ne oprește să-1 săvârșim. Mi se pare mai normal să nu săvârșim infracțiuni datorită educației în spiritul cinstei, decât să nu le săvârșim de frica de pedeapsă. Așa cum ați observat probabil, eu am un dinte împotriva fricii. Este un sentiment negativ, degradant și mare cheltuiitor de energie psihică, împrumutat de om din mediul bestial. Și animalele se tem de pedeapsă, însă nici un animal nu se abține de a face un lucru rău datorită conștiinței. Dacă Marele Creator ne-a înzestrat cu conștiință superioară animalelor, de ce să n-o folosim, ca niște oameni superiori ce suntem? De ce să tremurăm de frica de pedeapsă, ca bestiile inconștiente?

13. *Va întrebați dacă și unele însușiri fizice pot fi modificate prin autosugestii? Da, se poate.* Obezii pot deveni supli, de pildă. Probabil, damele care se chinuie cu tot soiul de cure de slăbire vor deveni mai interesate de arta succesului prin programare mentală, după ce vor vedea că-și pot menține tinerețea și silueta cu câteva cuvinte repetate din când în când.

Cum putem slăbi, dacă suntem obezi? În primul rând, trebuie să ne interesăm care este greutatea ideală, lunție de înălțimea noastră. Această greutate diferă de la un sex la altul și de la o vârstă la alta. De regulă, bărbații liebuie să aibă cam atâtea kilograme cu câți centimetri depășesc înălțimea peste un metru. Să presupunem că am

stabilit că greutatea ideală pentru unul din noi (subiectul autosugestiei) este de 70 de kilograme iar el are 90. Cum procedează? Simplu, amicii mei. întocmește și aplică o formulă de autosugestie de tipul *Eu, X, sunt sănătos și slăbesc continuu, până la greutatea de 70 de kilograme. M-am stabilizat deja la greutatea de 70 de kilograme. Nu mă mai îngraș, nici nu mai slăbesc.*

Formula de mai sus pare o joacă de copii. Probabil, nici nu credeți că va produce efecte. Așa credeți? *Ați uitat că subconștientul este marele regulator al funcțiilor vitale? El dictează organelor noastre cât și cum să asimileze, cât să ardă din substanțele obținute din alimente, care să fie proporția dintre diverse organe etc.* În momentul în care i-am spus, prin autosugestie, că trebuie să stabilizeze organismul la 70 de kilograme, el va lua măsurile necesare s-o facă. În acest scop, va regla organele interne, începând de la tractul digestiv și până la sistemul circulator. Dacă nu mă credeți, puteți aplica formula vreo lună, pentru a slăbi câteva kilograme, fără dietă alimentară, ori, dacă vreți, pentru a vă îngrașă câteva kilograme.

Autosugestia poate produce minuni mai mari decât vă puteți dumneavoastră imagina. încercați și vă veți convinge!

14. Spiritele energice si combative sunt în contradicție cu spiritele moi si delesătoare. O persoană dinamică (energică) are mai multe șanse să obțină succese în viață, deoarece se mobilizează și luptă (muncește, creadă, se zbate) pentru ele. Persoanele moi și delăsătoare, care așteaptă să le vină norocul la ușă, obțin foarte rar succese în viață. Dacă ați avut ghinionul să vă nașteți cu un temperament mai slab (melancolic, de pildă) ori v-ați format ca

o persoana delăsătoare, trebuie să interveniți în subconștientul propriu cu o programare mentală către tipul puternic (energic, dinamic), echilibrat și excitabil (tipul temperamental sangvin).

*Eu, X, sunt sănătos și energic. De la o zi la alta, forța psihică din mine se dezvoltă tot mai mult, astfel că devin dinamic, puternic și activ.* Dacă folosiți o formulă de acest fel, câteva luni, veți constata că energia psihică din dumneavoastră începe să se dezvolte din ce în ce mai mult, că vă simțiți mai puternici, mai energici, mai dinamici, mai predispuși la activități, mai plini de inițiativă. Cu aceasta, trecem la următorul punct din subcapitol.

#### B. Dezlănțuirea forțelor latente din subconștient

V-am spus deja că, în mod obișnuit, noi folosim cam jumătate din capacitatea creierului și a mușchilor noștri. Numai o mică parte dintre noi, ca de pildă sportivii de performanță și savanții geniali, își folosesc majoritatea potențelor fizice (sportivii) și psihice (savanții). Omul obișnuit se înscrie pe drumul către supraom când învață să-și folosească mai mult din energiile latente, cu scop de a obține rezultate în plan fizic sau psihic.

#### Cum se dezlănțuie torteles latente din subconștient?

Cel mai simplu răspuns este: Ne încordăm voința și facem mai mult în plan fizic sau psiho-intelectual. Se poate și așa, însă progresele sunt mai mici și nai anevoioase. *E mai ușor să încredințăm dorința noastră subconștientului și să prolițanț de energiile pe care acesta le dezlănțuie.* De altfel, unele acțiuni fizice sau psiho-intelectuale nici nu se pot susține numai cu voința conștientă. Vă amintiți de

mersul pe sârmă în stare inconștientă, mobilizați și conduși de subconștient? Conștiința și voința nu aveau nici un rol în această activitate. Dacă vă mobilizați conștient pentru a reuși această performanță, nu prea aveți șanse de reușită, deoarece vă lipsește credința în succes și susținerea forțelor subconștiente.

*E clar că subconștientul dispune cum vrea el de forțele psihice și fizice aflate la dispoziția lui. Noi trebuie să găsim metode de a-1 convinge să facă ceea ce dorim noi în mod conștient.* Cea mai simplă și mai directă metodă este hipnoza. Psihologii au studiat performanțele atinse de alergătorii-mesageri din zona tibetană (longom-pa). Aceștia nu făceau antrenamente fizice deosebite, dar când aveau de dus mesaje, alergau continuu, în transă, fără a simți frigul și oboseala. Inițial, s-a presupus că erau drogați, cam cum se dopează unii sportivi pentru a obține rezultate mai bune. S-a constatat însă că, la plecare, nu li se administra nici un drog, ci li se șoptea câteva cuvinte care le produceau transa hipnotică. În continuare, ei acționau conduși exclusiv de subconștientul în care era înscris ordinul de mișcare.

Noi, oameni moderni și de societate, nu ne putem permite să acționăm hipnotizați, deoarece viața noastră modernă cere multe activități conștiente. Putem, însă, introduce în subconștient autosugestii prin care să ne programăm un surplus de energie psihică sau fizică.

#### Dezvoltarea unor capacități fizice extraordinare

Fiecare putem merge cu o anumită viteză și putem alerga cu o viteză mai mare, un anumit număr de kilometri. De ce nu putem mai mult? Fiecare putem face un număr de flotări. De ce nu putem face mai multe? Fiecare putem sări o

anumită înălțime. Nu putem mai mult sau credem ca nu putem? Fiecare avem o limită de rezistență la efort și la factori agresivi din mediu, mai ales la frig și căldură. *Sunteți siguri că limita de rezistență la efort psihic pe care o posedați acum este maximum posibil de obținut?* De ce nu puteți mai mult? Numai pentru că nu posedați antrenamentul necesar ori și pentru că n-ați dezlănțuit energia din subconștient? Sportivii care se antrenează robotic, prin exersarea mușchilor, obțin rezultate inferioare sportivilor care beneficiază de consilieri psihologică, de sugestii și autosugestii pozitive.

Foarte probabil, fiecare ați trăit cel puțin în viață un eveniment de tipul următor. Aveți de făcut o lucrare fizică grea și pe măsură ce înaintați, simțeați greutatea și mai puternic. V-ați pomenit spunându-vă în gând ori șoptind: *Hai, cutare, fa, căci poți face! Hai, fă-o și pe asta! încă un pic și termini.* În toate aceste situații, ați dus treaba la bun sfârșit, fără a ști că v-ați autosugestionat.

Să presupunem că, în viața dumneavoastră, apare necesitatea unor eforturi fizice diverse: să atingeți o anumită performanță sportivă, să îndepliniți anumite munci grele, să rezistați în ger mai mult timp etc. Vă puteți apuca direct de aceste activități, bazându-vă pe eforturile conștiente. *Dacă vreți ca treaba să meargă mai ușor și să nu simțiți efectul atât de drastic, apăsați la subconștient, să vă suplinească energia fizică!* În acest scop folosiți o formulă de autosugestie de tipul *Eu, X, sunt sănătos, pot și voi face lucrarea cutare cu ușurință și plăcere.* După ce o introduceți în subconștient, cu ajutorul ritualului cunoscut, autosugestia va produce câteva „minuni”. În primul rând, *din mintea dumncavoastr va dispărea sugestia contrară* - nu

pot face treaba asta căci e foarte grea. În al doilea rând, vă veți simți mai plin de vitalitate și energie decât de obicei. În fine, mintea se va limpezi, astfel că va doza eforturile depuse până ce veți rezolva integral lucrarea.

Probabil, aveți unele îndoieli cu privire la cele expuse de mine. Vă propun să faceți o experiență simplă, care vă va convinge de puterea autosugestiilor. Pentru început, faceți numărul maxim de flotări pe care îl puteți atinge în mod voluntar și conștient! Să zicem că ați făcut 30 de flotări, deoarece sunteți cam sedentari. După aceasta, aplicați ritualul de autosugestie și introduceți în subconștientul dumneavoastră următoarea formulă: *Eu, X, sunt sănătos, puternic și pot face 50 de flotări, cu ușurință!* Repetați formula în două reprize, dimineața și seara! A doua zi, după ce ați repetat formula de autosugestie, apucați-vă de făcut flotări! Pariez cu dumneavoastră că, numai după cele două reprize de autosugestie, puteți ajunge la numărul indicat - 50 de flotări. *Vă puteți imagina ce energii declanșează subconștientul după aplicarea unei formule de autosugestie timp de săptămâni și luni?*

Ați înțeles esența metodei cu care mobilizați organismul, prin subconștient, să funcționeze la parametri mai ridicați? Vă spuneți pot și veți putea. Desigur, puteți folosi formule mai complicate, ca de pildă:

a. *Dacă alte persoane pot face cutare lucru, pot să-l fac și eu, X, deoarece sunt sănătos, puternic și mobilizat psihic.*

b. *Dacă cutare persoană poate face cutare lucru, eu, X, pot face și mai mult, deoarece sunt sănătos și mai bine înzestrat fizic decât cutare.*

*Autosugestionarea se folosește la dezvoltarea rezistenței fizice la efort ori la factori agresivi din mediu (frig, foame, sete etc). În aceste cazuri, formulele de autosugestie sunt următoarele:*

- *Eu, X, sunt sănătos și puternic, fapt pentru care pot rezista la cutare muncă, mai mult de 10 ore.*

- *Eu, X, sunt sănătos și rezistent la frig. Nu simt deloc frigul de care tremură ceilalți.*

- *Eu, X, sunt sănătos și rezistent la foame (sete). Nu simt nici un fel de foame (sete).*

Din ce cauză persoanele autosugestionate nu mai / simt frigul, foamea și setea? Deoarece subconștientul blochează transmiterea senzațiilor de frig, foame și sete către scoarța cerebrală. După un antrenament îndelungat, oamenii pot rezista în frig, fără alimente și apă, mult timp. Acest procedeu poate fi folosit de exploratori, alpiști, persoane care muncesc în condiții grele. La ce ne folosește nouă, oamenilor obișnuiți, aceste autosugestii?

1. *Ne ajută să ne întărim fizic și să ne adaptăm la noi condiții de muncă, pentru care n-am fost pregătiți.* Societatea capitalistă nu garantează nimănui că va lucra mereu în același post, până la pensie. Multe persoane sunt forțate să-și schimbe locurile de muncă, inclusiv prin trecerea de la muncă intelectuală la muncă fizică, în agricultură sau în industrie. După evenimentele din decembrie 1989, multe persoane au fost obligate să se adapteze la î munci fizice pentru care nu fuseseră pregătite. *Dacă ar fi cunoscut autosugestia, s-ar fi adaptat mai ușor, cu mai puține suferințe.* Un fost coleg de-al meu, a căzut dintr-o înalta funcție politică la nivelul de simplu marinăr pe o navă fluvială. Era dolofan și nepregătit pentru munca grea,

de tras la cabestan. parâme și lanțuri. A învățat, s-a călit, și-a câștigat gradele de ofițer, de jos în sus, redevenind comandant. Desigur, pentru comportarea lui corectă, și-a câștigat și stima celor care respectă munca. Zeci de mii de intelectuali de birou au ajuns comercianți mărunți, cărând mărfurile cu cârca. Alte zeci de mii au ajuns agricultori, pomicultori, legumicultori etc. Nu e mei o rușine să muncești fizic. Dimpotrivă, efortul fizic ne întărește și ne prelungește viața. În pauzele de scris, eu lucrez pământul din gospodăria mea și mă simt foarte bine.

2. *Autosugestionarea dezvoltă capacitățile fizice ale persoanelor care optează pentru diverse sporturi profesionale: atletism, fotbal, box etc.* Copiii care se decid să îmbrățișeze aceste cariere trebuie să fie instruiți cu tematica din acest capitol. Astfel, ei vor căpăta un mare avantaj asupra celor care acționează numai voluntar și conștient. De exemplu, un atleț se autosugestionează cu formula *Eu, X, sunt sănătos, puternic și pot sări mai mult de doi metri. Voi sări mai mult de doi metri, fără un efort deosebit.* După câteva săptămâni de autosugestionare, acest atleț va sări peste ștacheta ridicată la doi metri, cu dezinvoltură. Un alt atleț, care nu cunoaște foloasele autosugestionării, se antrenează cu eforturi deosebite, dar nu mobilizează și forțele din subconștient. În mod vădit, este inferior celui care practică autosugestionarea.

Să vă dezvălui și o „vrăjitorie”. Un fotbalist bun, care se autosugestionează cu formula următoare, va marca în mod sigur. *Eu, X, sunt sănătos și voi marca un gol în acest meci.* Formula repetată de sute de ori, în câteva zile, produce efecte în mai mult de jumătate din cazuri. Cum se produce efecte? Simplu, amicii mei: subconștientul mobi-

lizat citește situația din terenul de fotbal, selecționează o anumită combinație și impulsionează fotbalistul autosugestionat să tragă pe poartă într-un anumit moment. E o situație similară cu aceea în care subconștientul analizează situația temporală și ne trezește la ora stabilită, prin autosugestie, fără intervenția conștiinței și voinței. Ați înțeles că fotbalistul din exemplul nostru marchează semihipnotizat, adică, ghidat de subconștient, fără intervenția voinței și conștiinței? Din această cauză, v-am spus că e o „vrăjitorie”. Mai există și altele, despre care vom vorbi, când vom explica hiperconștiința.

3. *În rine, autosugestionarea ne ajută să facem niște eforturi extraordinare ori să rezistăm în condiții grele, pentru o perioadă limitată de timp.* Să presupunem că vi s-a stricat mașina pe un drum forestier, la circa 20 de kilometri de prima localitate. N-ați mai străbătut niciodată o astfel de distanță pe jos, dar nu aveți altă soluție. Vă autosugestionați și porniți la drum. Veți reuși cu siguranță. Un alt exemplu. Sunteți surprinși de un cataclism (cutremur, inundație), sub niște dărâmături, în umezeală, fără apă și mâncare. *Vă autosugestionați că veți rezista câteva zile, fără a vă îmbolnăvi și repetați formula, conform ritualului, până ce sunteți salvați. Nu veți avea nici o afecțiune psihică sau fiziologică.* De ce? Deoarece subconștientul va elibera hormoni și energii necesare încălzirii corpului, hrânirii organelor vitale și întreținerii funcțiilor vitale de bază. Dacă nu vă autosugestionați într-o astfel de situație, veți suferi psihic și fizic. Mintea va măcina idei negative (autosugestii negative) iar funcțiile vitale de bază vor fi alterate, deoarece subconștientul n-a primit ordin de rezistență.

În concluzie, putem folosi autosugestionarea pentru a obține performanțe fizice superioare celor pe care le avem în mod obișnuit. *Astăzi, mai mult și mai bine decât ieri, mâine, mai mult și mai bine decât astăzi*, e o regulă care ne dezvoltă forțele fizice din organism. Vă srgerez s-o aplicați cu insistență, pentru a combate bolile provocate de sedentarism și a vă menține vigoarea fizică, ca bază a vigoriei psihice.

#### Dezvoltarea unor capacități psiho-intelectuale extraordinare

Dragi cititori, nu-i așa că-i invidiați pe cei care obțin rezultate extraordinare la învățătură și creație intelectuală? Vă întrebați în ciudați cum pot ei însuși atât de rapid și de exact informații și reguli pentru care dumneavoastră faceți eforturi deosebite. Vă minunați de ușurința cu care produc diverse valori intelectuale, specifice unor domenii de activitate: descoperiri, invenții, teorii, programe, cursuri, cărți etc. Conform părerii sociale deja încetățenite, vă spuneți că s-au născut gata superiori din punct de vedere intelectual, sunt deștepți, au talente etc. *Dacă v-aș spune că-i puteți ajunge și depăși, ați spune că visez imposibilul. Aflați, amicii mei, că imposibilul nu există, în majoritatea cazurilor despre care discutăm. Credeți numai că e imposibil, așa cum credeți că era imposibil să mergeți pe o sârmă întinsă.*

Vă propun să faceți o mică experiență, pentru a demonstra că imposibilul este relativ în fața unei sugestionări de calitate. Să presupunem că aveți de învățat o lecție grea, care mei nu vă place. Înainte de a vă apuca de ea, vă sugestionați cu o formulă de tipul *Eu, X, sunt un om sănătos, inteligent, cult și cu mare putere de înțelegere. Îmi place*

*cutare lecție și voi însuși-o în atâta timp (o oră, două ore etc).* Repetați formula în două reprize de minim 30 de răsări, apoi relaxați-vă vreo jumătate de oră! După aceasta, puneți mâna pe curs și începeți să citiți. Veți constata că nu mai simțiți repulsie la adresa lui, nu-l mai percepeți ca greu și imposibil. Deveniți din ce în ce mai interesați și mai atrași de curs, astfel că-l însușiți în numărul de ore stabilit prin formula de autosugestie. *Cum s-a produs minunea? Subconștientul a blocat centri nervoși de repulsie, v-a deschis noi circuite din creier și le-a alimentat cu energie psihică necesară însușirii cursului. Cu alte cuvinte, v-a făcut mai deștepți decât erați înainte de autosugestionare.*

Să vă mărturisesc ceva din cariera mea de scriitor. Cunoașterea psihologiei umane m-a ajutat să mă impun și să mă mențin ca scriitor, în sute de mii de conștiințe românești, în pofida faptului că, în această perioadă, oamenii nu prea citesc. Majoritatea covârșitoare a scriitorilor români zac necitiți. Unul din secretele psihologiei care mă ajută să mențin interesul cititorilor români este următoarea regulă privind relația dintre scriitor și cititor: *Trebuie să scrii pe terenul de așteptare al cititorilor, indiferent dacă îți place sau nu. Trebuie să scrii ce le place lor, ce îi ajută să trăiască mai bine, să-și satisfacă curiozități, să se distreze, să se relaxeze, să se cultive etc.* Cu alte cuvinte, plăcerile mele sunt neglijabile în raport cu plăcerile cititorilor cărora mă adresez. Aceasta face ca, uneori, să scriu și ce nu-mi place mie, fapt pentru care simt repulsie instinctivă. Ce trebuie să fac? Să nu mai scriu cum așteaptă cititorii ori să mă autosugestionez că-mi plac și temele care îmi produceau repulsie? Desigur, mă autosugestionez și scriu așa cum trebuie, pe terenul de așteptare al cititorilor. Clienții au întotdeauna dreptate.



■ Cum procedați pentru a vă dezvolta capacități psiho-intelectuale deosebite? 1. Citiți mult și critic! Dacă nu vă place să citiți, deoarece v-ați format personalitatea în perioada de ofensivă a televiziunii, autosugestionați-vă cu formula *Eu, X, sunt sănătos și citesc cu plăcere cărți și documente de pe Internet!* V-am precizat sursele principale de formare a culturii generale, deoarece cam multe persoane cred că citesc suficient, dacă frunzăresc ziare, reviste și publicații mărunte. Aceste tipărituri, chiar dacă ar fi de calitate, ceea ce se întâmplă mai rar, nu dezvoltă o adevărată cultură generală. Informațiile din Internet contribuie la dezvoltarea culturii generale numai dacă sunt adevărate și preluate critic. De exemplu, despre o singură temă care vă interesează, veți găsi mai multe surse, care o tratează în mod diferit. Le studiați pe toate, analizați textele și faceți o medie care reprezintă cât de cât adevărul. Cărțile singure sunt baza culturii generale. Pentru a le alege, aveți nevoie de un discernământ dezvoltat. De ce? Deoarece în piața de carte românească a pătruns multă maculatură înșelătoare (mistică, erotică, pseudo-științifică etc.) deghizată ca literatură de specialitate. Majoritatea cărților de artă succesului traduse din limbi străine sunt maculatură care mai rău vă confuzionează decât vă luminează. Am analizat câteva volume de acest fel, într-o carte din seria *Octogonul în acțiune*, pentru a vă avertiza să vă feriți de aceste otrăvuri (astrologie, mistică, pornografie, superstiții, pseudo-științe etc). Dacă ați pus mâna pe această carte și ați ajuns cu studiul la această pagină, înseamnă că posedați trăsături de personalitate pozitive, care vă permit să însușiți informații sigure și serioase. De acum încolo, vă veți alege cu mai multă grijă sursele de informare.

2. Analizați cele citite prin prisma eutrosiini.-i. » i experienței dumneavoastră de viață! întrebați-vă mereu dacă cele citite sunt adevărate sau false! Eliminați informațiile false introduse în diverse cărți, din eroare sau datorită folosirii unor surse de informare partinice! Ați observat că, din când în când, vă fac demonstrații privind veridicitatea celor afirmate de mine în carte? Așa ar trebui să procedeze toți autorii care scriu știință popularizată. Cititorii nu sunt obligați să-i creadă pe cuvânt, să ia ad literam ceea ce afirmă ei. Din păcate, cam mulți pseudo-savanți își deghizează ineptiile în scrieri înșelătoare, aparent științifice, folosind autoritatea unor titluri universitare obținute fraudulos. Și eu am fost înșelat de câteva ori de autori prezentați cu titluri universitare, ca somități în materie etc. *Nu vă lăsați înșelați! Nu introduceți în creiere, cu titlul de adevăruri, nici o informație sau regulă falsă!*

3. Faceți conexiuni între cele citite în diverse cărți, inclusiv în prezentul volum și informațiile receptate din alte surse (alte cărți, Internet, experiență proprie de viață etc.)! Dacă procedați astfel, creierul dumneavoastră se va organiza mai bine, își va deschide circuite nervoase care, în mod obișnuit, zac nefolosite și va produce o gândire de calitate. Puteți să vă ajutați cu o formulă de autosugestie de tipul *Creierul meu se organizează din ce în ce mai bine, fapt pentru care gândesc din ce în ce mai științific, mai logic, mai pragmatic, mai realist, mai oportun.* În următorul capitol, vom învăța să ne organizăm gândirea încât să găsim adevărul în orice text, în orice eveniment, în orice știre din mass media. Vom învăța să privim dincolo de aparențe și dezinformări.

4. În timp ce citiți, subliniați ceea ce vă interesează și învățați pe de rost pasajele de care aveți nevoie în viață! Dacă procedați astfel, creierul își dezvoltă capacitatea intelectuală, prin activarea unor circuite nervoase care zăceau în stare latentă.

5. Studiați în mod activ manualele care vă interesează în mod deosebit sau care vă dau sfaturi generale de viață, cum este cel din fata dumneavoastră! În acest scop, fiți critici! Întrebați-vă ce s-ar putea perfecționa din cele citite! Întrebați-vă ce ar trebui să fie eliminat din lucrări! Întrebați-vă ce teme trebuiau să fie abordate, deoarece sunt absolut necesare și au fost omise! Cu alte cuvinte, lucrați pe text cu pixul în mână și discutați în gând cu autorul, cam în stilul *Asta e foarte bine. Asta, n-ai nimerit-o! Te-ai înșelat, amice* etc. Credeți că eu scriu singur, în castelul meu de fildeș? Nu, amicii mei cititori. Eu scriu împreună cu dumneavoastră. În timp ce scriu, vă văd în fața mea, dialoghez cu dumneavoastră, vă pun întrebări, mă întreb ce ați mai vrea să cunoașteți, ce v-ar folosi etc.

6. Tot ce ați reținut dintr-o carte bună trebuie pus în valoare în viață. Discutați cu alte persoane ideile reținute și ipotezele de lucru ce s-au născut din studiul cărții! Analizați posibilitatea aplicării unor sugestii practice, din cele ce vă vor fi prezentate în continuare! *Nu uitați că nu studiați numai pentru a deveni culți, ci mai cu seamă pentru a găsi noi căi de a trăi mai bine și mai prosper!* În tot timpul citirii unei cărți bune, imaginați-vă cum veți aplica informațiile și regulile din ea în viața dumneavoastră! Cu această ocazie, vă dezvoltați imaginația pragmatică, adică principalul instrument al inventicii.

Ați înțeles care este regula de multiplicare a forțelor psiho-intelectuale din creierul dumneavoastră? *Eu, X, pot citi, studia și învăța din ce în ce mai mult și mai bine. Gândesc din ce în ce mai științific, logic, pragmatic și realist, înțeleg tot mai bine esența fenomenelor și trag concluzii practice pentru viața mea. Aplic în practică cele mai bune soluții extrase din cărți.*

## Curățarea subconștientului

Dacă veți pune mâna pe un manual de psihologie, veți citi faptul că, în subconștient, acționează tot soiul de impulsuri inconștiente, dintre care, multe negative (de violență, imorale etc). Când am citit prima dată această opinie, m-am întrebat de ce nici un psiholog nu caută o metodă de a curăța subconștientul de tot balastul și mizeria depuse acolo de-a lungul anilor. Am consultat literatură de specialitate americană, rusă și germană, în speranța că voi descoperi vreo școală ori vreun curent științific cu astfel de preocupări. N-am găsit nimic, amicii mei. Toți psihologii se mulțumesc să constate că în străfundurile subconștientului există un fel de mlaștină cu monștri despre care nu cunoaștem mai nimic. Mi-am suflecat mânecile și m-am apucat de treabă, așa cum fac oamenii gospodari. De ce să port eu în creier o mlaștină, dacă pot avea o grădină înflorită? era întrebarea care mă săcâia.

Ce am constatat în urma studiului „mlaștinii”? *În subconștientul nostru există următoarele categorii de „monștri” de care trebuie să scăpăm: sugestii negative întărite (1), autosugestii negative întărite (2), obsesii (3).* Avem la înde-

mână un instrument cu care îi putem învinge și elimina din subconștientul nostru - autosugestia pozitivă. De ce să nu-l folosim, pentru a obține un creier perfect, capabil să ne servească la atingerea celor mai înalte succese.

Cum procedăm pentru a scăpa de „monștrii” din „mlaștina” subconștientului

1. Identificăm sugestiile și autosugestiile negative, precum și obsesiile care acționează în subconștient. Nu vă spun povești sau ipoteze, deoarece la fel am procedat eu, pe timpul perfecționării personalității proprii, pentru a ajunge un scriitor prolific și de succes. Nu e deloc ușor să descoperiți cauzele unor stări de psihic negative cu care v-ați învățat deja. De pildă, un reflex de așteptare a unor evenimente negative se poate deghiza ca realism împotriva unor explozii sentimentale pozitive nejustificate: speranțe prea mari, entuziasm exagerat, așteptări pozitive prea mari, optimism exagerat, tendințe de desprindere de realitate de a trăi mai mult în vise roze etc. Din proprie experiență, vă spun că e *mult mai bine să greșești prin accentuarea trăirilor sentimentale pozitive, ca un exaltat, decât să accentuezi afectele negative, ca un pesimist.* Dacă începi să simți și să gândești pesimist, din ce în ce mai des, chiar ajungi pesimist, ceea ce eu nu vă doresc deloc.

*Să luăm în studiu o situație frecvent întâlnită în societatea românească de tranziție!* Ați trăit un șir de eșecuri și deziluzii, în plan sentimental, economic, politic sau profesional, fapt pentru care în subconștientul dumneavoastră s-a dezvoltat un reflex de așteptare negativă. Majoritatea nici nu aveți habar de buba pe care o ascundeți în „mlaștina” subconștientului, dar acționați conform programării mentale negative produsă de ea. Adică, așteptați

în mod inconștient să suferiți alte eșecuri și deziluzii, nu sperați cu toată credința că Viața vă va oferi un șir întreg de succese și bucurii, nu vă bucurați din plin de succese care altă dată vă încântau teribil, zâmbiți și râdeți foarte rar etc. De regulă, când vi se prezintă o situație la analiză, îi vedeți în mod inconștient o evoluție negativă, deși această părere nu are fundament. Ce mai încolo, încoace! Personalitatea dumneavoastră a fost negativată, printr-un șir de sugestii negative mute, verbale sau scrise. V-am prezentat anterior simptomele să vă puteți pune singuri diagnosticul.

2. Cum ieșim din starea asta de negativism și înegurare sufletească?

*Întocmiți o formulă de autosugestie pozitivă care să combată fiecare simptom negativist din subconștientul dumneavoastră! De exemplu, veți spune Eu, X, sunt un om sănătos, cult, bine pregătit pentru a obține succese. Cred și sper din tot sufletul meu că Dumnezeuul creatorilor morali mi-a rezervat un mare număr de succese și bucurii care se vor produce în viitor. Învăț și muncesc cu tenacitate pentru a ajunge la succesele și bucuriile care mă așteaptă în viitor. Sunt vesel și jovial, zâmbesc, glumesc și râd mereu.*

Vi se pare o formulă lungă și grea? Nu uitați că avem de vindecat un suflet (subconștient) bolnav de depresie și așteptări negative! Un suflet care nu mai așteaptă nimic bun, un suflet pentru care Soarele nu mai răsare, deoarece norii amintirilor neplăcute (eșecuri, deziluzii) l-au invadat. Aplicați această formulă cu perseverență, luni în șir, până ce redeveniți un om normal! Adică, un om vesel, optimist, activ, plin de speranțe și credințe într-o viață mai bună.

3. Ce alte „bube” mai putem găsi în subconștient și cum le lecuim?

a. *Este posibil ca, încă din copilărie, să li fost sugestionați negativ, în stilul pentru tine nu se poate mai mult, cutare activitate (poziție socială) nu-ți este accesibilă etc.* E tipul de sugestie negativă pe care o găsim ascunsă în sute de mii de suflete de români. Ea împiedică posesorii sufletelor bolnave să viseze, să imagineze, să planifice și să acționeze pentru atingerea unor idealuri interzise. *Cum o să ajungi tu actriță? Asta e numai pentru fetele cu bani și pile. Din starea noastră de sărăcie lucie, nu se poate ridica un aviator (cercețător, explorator etc). N-ai cum ajunge milionar, dacă nu furi și nu faci trafic de influență, din poziții politice. Vei rămâne la târlă și la sapă, căci de asta ești bun. La vârsta asta ți-ai găsit să-ți schimbi profesia, să dai lovitura? Fugi de aici că te ruinezi și te faci de râs! etc.* Cam astfel de sugestii negative găsim prin creierile multor români inteligenți și talentați, dar otrăviți sufletește, pentru a-și limita visele, speranțele și acțiunile.

Eu. X. sunt un om sănătos, inteligent, perseverent și creator. Pot face cutare treabă, pot deveni cutare (profesie). Am toate calitățile necesare pentru a ajunge cutare (a face cutare lucru), fapt pentru care. în atâta timp, voi ajunge (voi face). Nimeni și nimic nu stă în calea viselor mele, deoarece Dumnezeu creatorilor morali mă inspiră, mă ajută și mă ocrotește. Atacați sugestiile negative din subconștientul dumneavoastră cu astfel de autosugestii și nu vă opriți până ce nu vă atingeți visul!

Foarte mulți oameni vestiți au pornit din condiții socio-economice și culturale modeste, dar s-au autosugestionat că trebuie să ajungă cineva. Pictorul Giotto a fost cioban. Scriitorul Jack London a fost marinar, căutător de aur și vânător polar. Abia putea citi și scrie câteva propo-

ziții. Întâmplător, a câștigat un mic concurs de redactat o povestire din 200 de cuvinte. Succesul l-a autosugestionat încât a ajuns un mare scriitor. Învățătoarea inventatorului T. A. Edison i-a prezis, în scris, că nu va depăși statutul de porcar. *Istoria Omenirii este plină de eroi care au înfrânt programările mentale negative de felul celor analizate de noi. În fiecare om, zac nebănuite potente de succes, înălnțuite în sugestii negative. Dezlănțuți-le și vă veți bucura din plin de glorie și avere!*

b. *Unele persoane nu reușesc în viață deoarece au subconștientele afectate de obsesii și autosugestii negative care le împiedică să sere, să viseze și să acționeze pentru îndeplinirea viselor.* Sunt urâtă, își spune o tinerică și chiar crede că spusele ei i-au barat orice cale către succes. Poate nici măcar nu e urâtă, ci are o obsesie. În al doilea rând. Viața ne-a arătat sute de femei urâte care au obținut succese extraordinare în diverse domenii de activitate (economie, știință artă etc). Frumusețea fizică nu este o calitate obligatorie pentru majoritatea profesiilor. Am scris două cărți de arta succesului feminin, ale căror titluri le găsiți la finele acestui volum, în care am demonstrat că frumusețea fizică nu e o condiție a reușitei în viață. *Eu, X, sunt o fată (femeie) sănătoasă, inteligentă, înzestrată cu o voință puternică. Voi deveni cutare (profesie), în atâta timp (durata de acțiune). Voi face cutare acțiune, voi obține cutare lucru.* Ați înțeles regula, doamne și domnișoare? Nici un fel de obsesie, dacă nu corespundeți etalonului de frumusețe de la un anumit moment! Fața către viitor și sufletul plin de credințe, speranțe și vise de realizare. Fiți sigure că veți reuși!

*Cea mai cumplită dintre obsesiile care frânează reușita în viață este obsesia handicapului inițial, a lipsei unor calități necesare atingerii viselor de succes și fericire. În fața oamenilor adevărați, nu există handicapuri fizice sau psihice. Matrosov a condus un avion de luptă cu ambele picioare amputate, în timp ce mii de oameni sănătoși nici măcar nu visează să zboare. Un mare orator antic s-a născut bâlbâit și-a exersat oratoria ani în șir, cu pietricele în gură, până a ajuns un orator desăvârșit. Nu există handicap, ci numai părerea noastră că anumite însușiri de personalitate ne exclud de la succes în viață. V-am povestit cazul tânărului cu un picior afectat, care a ajuns propriul stăpân și m-a căutat să-mi mulțumească. La fel ca el au procedat sute de alți cititori, care mi-au scris și mi-au mulțumit pentru curajul de a visa, a crede și a acționa pe care l-am semănat în sufletele lor. Natura handicapurilor acuzate de diverse persoane în calea obținerii succeselor este foarte diversă: sunt prea scund, sunt prea grasă, sunt urât, sunt timid, sunt etc. Ați văzut că toate defectele de personalitate se pot remedia cu autosugestii, fapt pentru care trebuie să vă scoateți obsesiile din cap. Vreți să creșteți în înălțime? Autosugestionați-vă! Vreți să slăbiți? Autosugestionați-vă! Vreți să scăpați de alte obsesii negative? Autosugestionați-vă!*

Autosugestiile negative sunt la fel de multe ca și sugestiile negative și frânează serios zborul către glorie, avere, fericire. Ele pot ajunge în creierul nostru accidental, prin șoc psihic sau în timp îndelungat, ca urmare a unor necazuri repetate. N-am noroc și pace! spune un ghinionist lovit în repetate rânduri și se autosugestionează negativ. în

loc de această concluzie negativă, ar trebui să aplice cu stăruință o formulă de autosugestie de tipul *Eu, X. sunt un om sănătos, puternic, inteligent și cult. Toate necazurile din viața mea s-au destrămat și s-au evaporat ca fumul. De acum încolo, voi avea mereu noroc, voi obține mari succese în tot ce întreprind. Programarea de boli și necazuri s-a destrămat definitiv din creierul meu.*

V-am dezvăluit deja un secret pe care nu-l veți găsi în nici o carte de psihologie: un om poate căpăta în creier o programare mentală de -boli și necazuri, prin sugestie negativă puternică ori datorită unui șir de mari necazuri (șocuri psihice). Dacă se lasă târât de această programare, nu mai face nimic în viață. *Dacă, însă, destramă programarea mentală negativă, cu autosugestii pozitive, poate face ce vrea.* Am trecut printr-o astfel de fază neagră, în urma unor eșecuri, deziluzii și șocuri psihice, fapt pentru care vă vorbesc din propria experiență de viață. Dacă eu *am putut să înving o programare mentală negativă și să urc mereu către culmile succeselor și dumneavoastră puteți.* încercați și vă veți convinge!

Ati înțeles cum trebuie să învingeți obsesiile, sugestiile si autosugestiile negative? în primul rând, vă faceți o analiză a trăirilor psihice pentru a le identifica. După ce le-ați stabilit cu precizie, atacați-le cu formule de autosugestie contrare! Continuați autosugestionarea și după ce primele rezultate pozitive au apărut, deoarece „monștrii” respectivi pot renaște din rămășițe! Continuați autosugestionarea pozitivă până ce sunteți siguri că ați scăpat de ei definitiv și integrați!

## Autoprogramarea mentală către succes

Dragi cititori, vă amintiți de exemplul cu kaghebis-tul care reușea să sugestioneze dizidenții că sunt ceainice? Dar de exemplele privind „spălarea” creierelor unor prizonieri? Ce făceau sugestionarii în aceste cazuri? Programau mental negativ subiecții experiențelor, prin sugestii negative introduse în subconștientele lor. Dacă, supărat de un eșec, vă spuneți cu toată convingerea *Sunt un idiot care nu va reuși niciodată!* vă faceți o primă programare mentală negativă. Dacă repetați propoziția autosugestivă până ce începeți s-o credeți și dumneavoastră, vă programați mental pentru eșecuri din ce în ce mai mari. Dimpotrivă, dacă, instigați de succesul unui individ inferior dumneavoastră, vă spuneți *Eu, X, sunt mai bun decât ăla, așa că voi reuși mai bine decât el!* vă mobilizați ambiția și vă faceți o programare mentală pozitivă. Dacă repetați cu îndârjire afirmația respectivă, *Eu, X, îl voi depăși pe cutare!* programarea mentală pozitivă va produce roade din ce în ce mai multe, sub formă de succese.

N-o să vă vină să credeți, dar eu mi-am făcut prima programare mentală pozitivă în mod empiric, instigat de ambiție, cam în stilul descris mai sus. Pe atunci, prin 1991, nu cunoșteam suficientă psihologie aplicată pentru a face mai mult. Cum s-a întâmplat minunea care m-a transformat într-un scriitor și editor de succes? Eram un pârlit de jurnalist la *Expres Magazin*, plătit cu 12.000 lei pe lună. Redactorul șef. Ion Cristoiu, m-a trimis să iau interviu unui milionar de tranziție, full de bani și de glorie. În timpul

discuțiilor cu acesta, mi-am dat seama că tipul era un ignorant care lucra numai după intuiție și se îmbogățise prin speculații, pornind de la simpla bijniță cu rulmenți, blugi și alte mărunțișuri. În timp ce mă întorceam de la interviu, mi-am zis *Pavele, tu ești superior acestui individ din toate punctele de vedere. Cum se poate să trăiești în sărăcie, în timp ce indivizi inferiori se lăfăie în lux și glorie?*

Mi-am repetat autosugestia pozitivă, în mod inconștient, de zeci de ori, în timp ce redactam interviul, în timp ce plecam spre casă, în timp ce mă odihneam. Simțeam că ceva foarte important se schimba în mine. Mîntea a început să scormonească după posibilități de succes, după surse de capital pentru pornirea unei afaceri pe cont propriu, după căi de a înființa un SRL. Mi-am magnetizat și soția cu visele mele. Ne-am pomenit că am început să vindem obiectele mai valoroase din casă, pentru a face rost de capital, fără a ne împrumuta. Am strâns 300.000 lei și am fondat prima mea editură - *Gemenii SRL*. Am scos prima carte, care n-a fost un succes imediat, dar totuși, un succes (*Cheile succesului*). Am -tras de micuțul capital cu dinții și am scos a doua carte, *Quinta spartă*, câștigând, într-o săptămână, 2.000 de dolari. Afacerea a explodat pur și simplu, încât nu aveam posibilități de a tipări cât de mult se cerea la vânzare. Cărțile se vindeau cu pachetele, direct din camionul tipografiei, așa că banii curgeau grămadă. Visul meu se împlinise, ba chiar depășise limitele pe care le imaginam eu. *Autoprogramarea mentală către succes literar și economic, producea efecte foarte pozitive.*

Ce spuneți, dragi cititori? Vreți să vă programați mental pozitiv, așa cum m-am programat eu sau chiar mai

bine? Unii cititori ai cărților de arta succesului scrise de mine au și făcut așa ceva, în diverse domenii. V-am povestit despre medicul care și-a spus *Dacă securistul ăsta a renăscut din cenușă și a obținut succese în pofida propagandei negative, eu voi reuși mult mai ușor*. într-adevăr, a scăpat de obsesiile primejdioase care îi măcinau mintea. Și-a reușit splendid în viață. Înțelegeți că fiecare puteți reuși mai bine decât mine, dacă vă programați mental pentru succes într-un anumit domeniu? în regula! Hai să vedem cum trebuie să faceți asta!

1. Nu vă îndoiti nici o clipă de succesul acțiunii pentru care vă programați! Credeți cu putere că îl veți obține! Dacă nu sunteți chiar sigur, întăriți-vă cu o formulă de autosugestie de tipul următor: *Eu, X. voi obține sigur succes în cutare acțiune, deoarece mă ajută Dumnezeuul creatorilor morali și sunt bine pregătit pentru acest domeniu*. Repetați această formulă până ce deveniți siguri că veți obține succesul, până ce-1 visați zi și noapte, până ce vă simțiți mobilizați să acționați ca în transă!

2. Imaginați planul de acțiune și scrieți-1. pentru a pătrunde mai bine în creier! în timp ce-1 scrieți ori îl citiți, hrăniți subconștientul cu vise, speranțe și gânduri curajoase! De pildă, visați cam în stilul *în această fază, voi face așa. In cealaltă fază, voi acționa astfel și voi lua măsuri să nu se întâmple cutare pocinog*. Ați înțeles că trebuie să visați acțiunea (afacerea) de la un capăt la altul, ca pe un film, în care dumneavoastră sunteți actorul principal? In timp ce visați, descoperiți și eventualele slăbiciuni ale afacerii, pe care le remediați teoretic, apoi, practic! Dacă nu

visați și eventualele disfuncții, s-ar putea să câștigați mai puțin ori să pierdeți. Eu n-am procedat astfel, cu prima mea afacere, deoarece nimeni nu m-a învățat de bine, nici n-am citit prin vreo carte acest sfat. Ca urmare, am câștigat mai puțin cu câteva sute de mii de dolari decât s-ar fi putut. Ca om sărac ce eram, mă bucuram că-mi curgeau mulți bani, fără a-mi pune problema cum să-mi curgă și mai mulți. Acum, ca om cu experiență, vă învăț pe dumneavoastră să nu scăpați din vedere nici un detaliu favorabil.

3. Imprimați-vă planul de acțiune în subconștient. ca o programare mentală pozitivă! în acest scop, spuneți-vă *Eu, X, voi îndeplini cu siguranță acest plan*, apoi descrieți-1 în amănunțime! Concentrați-vă întreaga atenție asupra lui! Eliminați toți factorii care vă împiedică să vă concentrați atenția ori să credeți cu putere că planul se va realiza, așa cum am învățat la punctul 1! însoțiți descrierea planului cu plăcerea și bucuria de a-1 face, cu anticiparea victoriei! Aceste emoții pozitive vor imprima planul în subconștient, ca o autosugestie pozitivă. Subconștientul îl va prelua și-1 va transforma în programare mentală pozitivă și obligatorie. Vă veți trezi că simțiți obligația de a acționa pentru traducerea planului în viață, deoarece așa vă va porunci îngerul veghetor din subconștient. Nu e vorba însă de o obligație neplăcută, ci de un fel de transă hipnotică mobilizatoare la acțiune. Repetați planul de cât mai multe ori, în gând sau prin citirea schiței scrise! Dacă vă treziți că sunteți contrași de conștiință, eliminați cu argumente logice toate imaginile și argumentele contrare îndeplinirii planului (proiectului)!

4. Desfășurați planul de acțiune din prezent către viitor! Prin aceasta, învingeți bariera timpului. Trimiteți cât mai multe vise și speranțe de realizarea planului în viitor, pentru fiecare fază în parte! De exemplu, visați să vă fondați o societate comercială. Imaginați și visați cum veți procura capitalul de pornire! Imaginați cum veți obține autorizările necesare! Imaginați că ați obținut deja codul unic de înregistrare! Imaginați și visați cum faceți prima afacere și cum câștigați din ea! Imaginați-vă cum vă buciați de primul succes! Visul, imaginația și gândul posedă energii. Cu ajutorul lor, pătrundeți în timpul viitor și ajutați planul să se îndeplinească. Cu cât revisați planul de mai multe ori, cu atât mai ușor îl veți îndeplini.

5. Faceți eforturi conștiente de a depăși anumite faze ale planului, de a le realiza mai repede! Succesele obținute acționează ca niște acceleratori și întăritori ai sugestii-ilor pozitive care însoțesc programarea mentală. Autode\*-pășirca este cel mai bun procedeu de autosugestie pozitivă mută. Eu, ca om bine organizat, lucrez pe bază de plan decenal, anual, lunar și zilnic. În fiecare zi, mă strădui să-mi depășesc planul zilnic măcar cu o sarcină. În fiecare lună, depășesc planul cu câteva sarcini, sugerând subconștientului ca planul de muncă se ușurează din ce în ce mai mult. Această știre pozitivă mobilizează subconștientul să acționeze mai relaxat și mai plin de vigoare. Ați înțeles regula? *Succesele, chiar mai mici, sunt acceleratoare ale imprimării autosugestiilor și programului mental pozitiv*. Obțineți-le. bucurați-vă de ele și ele vor acționa așa cum v-am explicat!

6. Cum procedați dacă, anterior, ați avut eșecuri ori experiențe traumatizante, care vă îngreunează autosugestionarea pozitivă? Reguli:

a. *Conștientizați experiențele negative, prin rememorarea lor și prin înțelegerea faptului că au trecut, cauză pentru care trebuie să dispară și efectele lor*. Spuneți-vă cu toată puterea că ele nu se vor mai repeta întreaga dumnea voastră viață!

b. *Dacă sechelele eșecurilor sau traumele psihice sunt puternice și bine înfipite în subconștient, folosiți formule de autosugestionare mai puternice decât ele!* De exemplu, dacă ați avut eșec într-o afacere care v-a marcat profund, veți spune *Eu, X, sunt sănătos, puternic, cult, pri ceput în afaceri, fapt pentru care obțin mereu succese. Amintirea eșecului cutare s-a destrămat și s-a evaporat din creierul meu*.

c. *Nu faceți greșeala de a aduna amintirile necazurilor trecute și de a le retrăi, căci ele vor deveni programare mentală negativă!* Combateți amintirile eșecurilor și necazurilor cu amintirile succeselor și bucuriilor! De exemplu, vă spuneți *Necazul cutare e nimic pe lângă cutare bucurie pe care am trăit-o atât de intens, încât o simt și acum*.

d. *Înlocuiți amintirile negative, 'cu amintiri pozitive, prin conștientizare și autosugestionare!* Cum conștientizați? Judecați cam în stilul *Ce înseamnă necazul cutare, pe lângă succesul răsunător din afacerea cutare? Ta să-mi amintesc eu toate detaliile succesului: cum l-am obținut, cum m-am bucurat, cum s-au bucurat membrii de familie și prietenii*. Dacă procedați astfel, vă umpleți creierul cu amintirea frumoasă, punând în inferioritate amintirea negativă, în caz că vreți să folosiți autosugestia, puteți să vă



spuneți. *Eu, X, sunt un om sănătos și de mare succes. De exemplu, în cazul cutare și cutare (cât mai multe cazuri), am obținut succese care îmi probează valoarea. Succesele trecute sunt garanția succeselor viitoare. De acum încolo, voi obține numai succese.*

7. Cum vă programați pentru succes într-un caz concret (luarea unui examen. încheierea cu succes a unei afaceri, reușita unui discurs politic etc.)! Simplu, amicii mei. Aproape la fel cum vă programați mental pentru a vă trezi la o anumită oră. *Eu, X, sunt un om sănătos și de succes. Voi lua examenul cutare cu ușurință. L-am și luat deja, cu notă maximă.* Sau, un alt exemplu. *Eu, X, sunt un om sănătos, experimentat în afaceri. Voi încheia afacerea de mâine cu mare succes. Voi obține cutare și cutare (ce vreți să obțineți în concret, din acea afacere). Le-am și obținut deja.* În fine, exemplul cu discursul. *Eu, X, sunt un om sănătos, cult, pregătit, stăpân pe mine însumi, înzestrat cu talent oratoric. Mâine, voi ține un discurs impresionant, cu care voi uimi asistența, fără cea mai mică emoție și cu maxim de siguranță în glas.*

Ați înțeles metoda de programare pentru succes? Orice succes ați dori, îl introduceți într-o formulă de autosugestie, ca și cum ar fi deja obținut sau afirmând că-l veți obține cu siguranță. Eu procedez astfel pentru a studia cât mai multe pagini din volumele de specialitate din care mă documentez precum și pentru a scrie un număr cât mai mare de pagini de carte. În subsidiar, mă autoprogramez pentru anumite munci în grădina mea, care e ceva mai mare decât se obișnuiește în preajma orașelor. *Voi săpa atâția metri pătrați. În atâta timp, fără un efort deosebitele.*

## Formula miraculoasă

Dragi prieteni, v-am promis o formulă de autosugestie aproape completă. N-o veți putea citi de câte 20 de ori, dimineața și seara, datorită mărimii ei. Dacă reușiți această performanță, înseamnă că posedăți un sistem nervos puternic, echilibrat și excitabil, specific sangvinilor, așa că veți obține succese cam în toate domeniile pe care le abordați. Formula vă programează mental către succese chiar dacă o citiți de mai puține ori, în fiecare ședință de autosugestie, cu condiția să nu întrerupeți nici o zi repetarea ei. Primele succese observabile apar după câteva săptămâni. Ele se accentuează și se dezvoltă pe măsură ce ideile din această macroformulă pătrund în subconștient și-l programează în direcția pozitivă (către succese). Nu vă voi explica scopul fiecărei propoziții din formulă, deoarece cunoașteți deja suficientă autosugestie pentru a descoperi singuri scopurile ascunse în fiecare cuvânt și expresie.

*Eu, X, sunt inspirat, ajutat și ocrotit de Dumnezeuul creatorilor morali. Am deplină încredere în forțele mele psihice și fizice. Sunt perfect sănătos din toate punctele de vedere. Creierul meu e sănătos și funcționează normal. Sistemul meu nervos e sănătos și funcționează normal. Organele mele de simț sunt sănătoase și funcționează normal. Organele interne din corpul meu sunt perfect sănătoase și funcționează normal. Toate sugestiile și amintirile negative din creierul meu s-au destrămat și s-au evaporat. Toate programările mentale de boli și necazuri s-au destrămat și s-au evaporat din creierul meu.*

*Funcționez la întreaga mea capacitate psihică și fizică, astfel că obțin succese în toate domeniile abordate.*

*Învăț cu ușurință lucruri noi, Gândesc rapid, științific, logic, pragmatic și realist. Analizez cu rapiditate și corect problemele de viață și iau cele mai bune decizii, deoarece sunt inteligent și cult. Imaginez creator și realist, astfel că elaborez planuri aplicabile în practică.*

*Posed o voință puternică, exersată și călită în evenimentele vieții. Îmi urmăresc cu tenacitate scopurile stabilite, înving toate tentațiile și obstacolele din cale și obțin întotdeauna succese. Nici un eșec sau necaz nu-mi afectează voința și mersul meu ascendent, către succese.*

*Sunt optimist, vesel, sociabil, prietenos și omenos. Iubesc viața și-i trăiesc din plin bucuriile. Nici un necaz nu reușește să-mi strice buna dispoziție. Depășesc eșecurile și necazurile cu umor și înțelepciune. Mă port demn, civilizată și corect cu toți oamenii între care trăiesc, fapt pentru care sunt simpatizat. La rândul meu, acord simpatie, încredere și dragoste persoanelor din jur.*

*În toate ocaziile, sunt calm și stăpân pe mine însumi. Nici o știre negativă nu-mi afectează calmul și siguranța de sine. Analizez știrile negative rece și rațional, astfel că iau cele mai bune soluții de prevenire și limitare a necazurilor.*

*Rezist la eforturi fizice și psihice mari și îndelungate. Muncesc mult, cu succese în tot ce întreprind. Caut mereu soluții originale de rezolvare a problemelor profesionale. Descopăr, inventez și inovez în domeniul meu de activitate. Sunt o fire pragmatică, cauză pentru care nu rătăcesc în probleme teoretice, imposibil de rezolvat.*

*Mă adaptez cu ușurință la situații noi, fără a suferi psihic. Intuiesc din timp direcția de evoluție a evenimentelor, așa că mă înscriu pe făgașul viitorului, obținând mai multe succese decât alte persoane. Nu iau în seamă criticile și sugestiile negative ale invidioșilor și ignoranților. Nu-mi cheltui energia psihică pentru a urî, a pizmui, a plănuși fapte negative, învăț, muncesc și mă comport ca un creator moral.*

*Îmi organizez perfect gândirea și activitatea, astfel că muncesc relaxat și cu maximă eficiență. Îmi îndeplinesc rapid și corect planurile făcute și sarcinile nou apărute.*

*Sunt o persoană puternică, optimistă, de succes. Mă respect pe mine însumi pentru modul meu corect de simțire, gândire, vorbire și acțiune. Sunt demn, curajos, întreprinzător, sigur de mine și de posibilitățile mele psihofizice, activ și energic. Nu mă umilesc și nu mă înjosesc niciodată. Nu săvârșesc fapte nedemne de calitatea de om creator și moral. Sunt combativ față de ideile și obiceiurile retrograde și imorale. Impun în jurul meu comportamente demne, progresive și morale.*

*Potențialul meu creator se dezvoltă continuu, prin noi creații, noi invenții și inovații. Inovez produse, servicii și metode folosite de oamenii din jur și aplicabile în România. Acționez cu perseverență pentru aplicarea lor în practică.*

*Sunt echilibrat, prevăzător și econom, astfel că duc o viață prosperă. Nu cheltui bani pentru lucruri inutile și bucurii iluzorii, ci-i economisesc pentru lucrări importante. Averele câștigate prin muncă nu mă dezumanizează, nu mă determină să-mi încalc regulile de viață sănătoasă, creatoare și morală cu care am fost educat.*

Tot ce am citit va deveni adevăr. în cel mai scurt timp.

Vă place formula? Nu este perfectă, dar vă programează către o viață de succese obținute pe căi morale și legale, către o viață de creator moral. Vă urez succes în imprimarea ei în creier și în traducerea ei în viață! După ce veți reuși splendid, nu uitați să-mi trimiteți o scrisoare, să-mi povestiți cum ați învins greutățile și ați obținut succese în viață!

## Conștiință și conștientizare

Dragi cititori, începem un nou capitol mare, cu scop de a explora factorii de succes conștient și hiperconștient. Cunoașterea subconștientului și a metodelor de mobilizare a acestuia (sugestia și autosugestia) ne va ajuta destul de mult să înțelegem procesele conștiente și hiperconștiente. Vă precizez că unele școli de psihologie nu recunosc hiperconștiința (hiper-eul), limitând psihicul uman numai la subconștient și conștient. Eu vă voi demonstra existența hiperconștiinței și vă voi învăța câteva procedee de a obține succes cu ajutorul ei (citatul viitorului, în special). Problematika din acest capitol este foarte voluminoasă, încât am scris o carte separată despre ea - *Vom trăi omeneste!* Mă voi strădui să sintetizez principalele probleme în câteva zeci de pagini, încât să le puteți folosi în activitatea de obținere a succeselor din diverse domenii: creaffe, dragoste, învățatură, afaceri, politică, artă etc.

*O mare parte din activitățile noastre se desfășoară conștient. Ne spălăm și ne îmbrăcăm în mod conștient. Alegem mijlocul de transport în mod conștient, pentru a ajunge la locul de studiu și muncă. învățăm și muncim conștient. Luăm decizii conștiente în diverse probleme personale și profesionale. Ne distrăm civilizată și conștient etc. Ce instrument folosește conștiința noastră pentru a învăța*

și a acționa? Desigur, folosește gândirea umană, tip de gândire net superioară gândirii animalice, care se bazează numai pe instincte și reflexe condiționate. Gândirea umană este deosebit de complexă, încât toate științele care o studiază n-au ajuns s-o cunoască integral. Noi ne vom ocupa de cunoașterea acelor aspecte din gândire care ne asigură succesul în viață.

## Cum obținem o gândire organizată?

Dragi amici, ați întâlnit persoane care vorbesc haotic, sărind de la o problemă la alta? Nu sunt bolnavi mintal, dar au gândirea dezorganizată, astfel că nu pot urmări o idee de la un capăt la altul. Ați întâlnit persoane care consideră că miturile religioase (biblia, evanghelia, alte mituri) sunt adevărate și exprimă voința divină? Ați întâlnit și încă foarte multe. Puteți să și dumneavoastră credeți așa ceva, deși mă îndoiesc de faptul că ați analizat aceste mituri în profunzime. Putem spune că persoanele care cred în astfel de mituri sunt bolnave mintal? Numai în extremis, când aceste persoane confundă societatea actuală cu vreo lume imaginară descrisă prin mituri. *In celelalte cazuri, multe la număr, avem de a face cu o formă de dezorganizare a gândirii umane.* Vă întrebați despre ce e vorba și cum se face că atât de multe persoane suferă de acest defect de organizare a gândirii? Persoanele care cred în mituri au lipsuri în organizarea gândirii pe baza unor reguli sigure, cum ar fi, de pildă, legea cauzalității, legea ampla-

sării în spațiu și timp a evenimentelor, regula imposibilității pluralității de adevăruri cu privire la aceleași fenomene ele. De exemplu, o persoană din această categorie știe că Soarele răsare întotdeauna de la est, deoarece Pământul se rotește dinspre vest către est, dar acceptă și mitul conform căruia Soarele se poate opri în loc (mit biblic). Desigur, acest mit se bazează pe credința greșită, sălbatică, conform căreia Soarele s-ar roti în jurul Pământului.

Cum obținem o gândire organizată perfect? Simplu, amicii mei: optăm pentru informațiile și regulile sigure descoperite de științe, renunțând la infonntatiile eronate din religii și mitologie. Nu prea vă vine la îndemână, nu-i așa? Obiceiurile mistice, adânc înrădăcinate în subconștient, prin tradiții și ritualuri, tind să vă mențină în starea de confuzie. Puteți rămâne și în această stare, dar nu veți obține succese decât ca excepții și nu prin mijloace tocmai oneste. *Nu poți ține doi pepeni într-o mână și nu poți să slugă la doi stăpâni,* observă două proverbe adevărate. Știți că nu sunt ateu, nici darwinist, deoarece v-am demonstrat anterior existența Dumnezeului Creator și Moral, ale cărui acțiuni sunt în deplină concordanță cu informațiile și regulile descoperite de științe. *Religiile și mitologia nu au nimic în comun cu Dumnezeu, ci sunt plăsmuiri ale minților sălbatice din urmă cu câteva mii de ani.* Din această cauză, ele sunt în contradicție gravă cu informațiile și legile descoperite de științe, introducând confuzii grave în mințile care le cred. *Dacă miturile religioase n-ar afecta gândirea umană modernă, nici nu le-aș aborda, deoarece nu am chef să mă cert cu tot soiul de țicniți mistici.* Din păcate, ele sunt agresive și confuzive, afectând grav persoanele care le însușesc.

În continuare, vă voi prezenta reperatele sigure, descoperite de științe, prin însușirea cărora vă veți organiza o gândire de om de succes.

1. Universul în care trăim este infinit în spațiu și etern în timp, astfel ca ne asigură maxim de siguranță de viață în sistemul nostru solar și pe Pământ. Celula de Univers cunoscută de noi, prin observații științifice, este formată din galaxii, constelații, stele, planete și alte corpuri cerești aflate în mișcare continuă, conform unor reguli mecanice descoperite de astronomie. Mișcarea acestora ne asigură maxim de siguranță pentru viață. Oprirea unui corp ceresc important, Pământul, fie și numai pentru o secundă, ar însemna un dezastru: forța de atracție a Soarelui ar înceta și planeta noastră s-ar prăbuși în vidul universal.

Universul nu este etajat în șapte sau nouă ceruri, cum susțin unele religii, ci este infinit în toate direcțiile (în sus, în jos, la stânga, la dreapta, înainte, înapoi etc). De exemplu, noi, cei din emisfera nordică a Terrei, vedem infinitul boreal (nordic), pe care îl percepem ca pe o boltă cerească înzestrată cu Soare, Lună, planete, stele. Persoanele aflate sub noi, în emisfera sudică, văd infinitul austral (sudic), cu alte stele și planete. E clar că în acest spațiu nu există rai, iad, purgatoriu sau alte lumi închipuite de misticii sălbatici?

*Universul nu este limitat de cercul zodiacal sau de bolta cerească vizibilă de pe Pământ.* Stelele pe care le vedem pe aceste două corpuri geometrice sunt, în realitate, la distanțe diferite de Pământ, dar noi trăim o iluzie optică. Aceeași iluzie o trăim când, pe un teren plat, vedem mai

multe persoane la mare depărtare. Nouă ni se pare că sunt la aceeași distanță de noi, deși ele sunt la distanțe diferite. *În Universul infinit nu trăiesc și nu acționează nici una din Ființele fantastice inventate de sălbaticii mistici: diavoli, îngeri, spirite etc.* Posibil ca pe alte planete, ale altor sori, să trăiască ființe conștiente asemănătoare nouă sau ușor diferite. Posibil ca ființe conștiente de pe alte planete să fi colonizat Pământul, în urmă cu zeci de milioane de ani, deoarece nici religiile, nici darwinismul nu pot explica bogăția tipologiilor rasiale existente pe Terra. Aceasta ar însemna că niște Creatori necunoscuți au colonizat pe Pământ oameni de diverse rase.

*Nu știm dacă legile de Viață de pe Pământ funcționează în întregul Univers.* Dacă am extrapola regulile noastre de viață către planetele altor stele, ne-am hazarda și am putea greși. *Cu certitudine, însă, pe Pământ, acționează o Hiperconștiința invizibilă, atotcunoscată și atotputernică, căreia noi îi spunem Dumnezeu Creator și Moral.* Am demonstrat anterior existența și acțiunea acestei Divinități. Am folosit sintagma *creator și moral*, deoarece zeii invocați de religii și mitologii sunt distructivi și imorali (pe lângă faptul că sunt și ignoranți). Dacă nu mă credeți, puteți studia miturile religioase (biblic, hindus, islamic etc). În toate, veți întâlni zeități războinice, distructive, ignorante, nedrepte, imorale etc.

*Universul este etern în timp, fapt pentru care toate profesiunile privind sfârșitul Lumii sau autodistrucția universală sunt greșeli grosolane.* Elementele componente ale Universului se transformă, trecând din unele în altele, dar

nu dispar niciodată. Mei *profeția privind sfârșitul Lumii terrane nu este adevărată*. Soarele nostru mai poate alimenta cu lumină și căldură Pământul circa cinci miliarde de ani (un timp enorm, comparativ cu durata vieții unui om). Vă întrebați ce vor face urmașii noștri, după cinci miliarde de ani? Inițial, se vor muta pe planetele mai apropiate de Soare (Venus și Mercur), apoi, vor migra pe alte planete, ale altor sori, cum probabil au făcut străbunii foarte îndepărtați ai pământenilor (coloniștii inițiali).

În concluzie la acest punct, suntem foarte siguri de viața noastră în sistemul solar. În galaxia noastră. În Universul în care trăim. Nu suntem agresați de nici un fel de spirite negative (diavoli, satani, demoni etc). Nu urmează nici un sfârșit al Lumii, în general și al Lumii pământene, în special. Indivizii care susțin asemenea catastrofe, de mii de ani, ar trebui băgați în închisori, deoarece sugestionează negativ populația și-i produc tulburări psihice. De exemplu, apocalipsa este susținută de circa 2000 de ani și nu s-a adevărit nici măcar a mia parte. La fel de naive și negativiste sunt profețiile hinduse și amerindiene privind sfârșitul Lumii.

*Sunteți siguri că trăim într-o Lume perfect sigură? Ați băgat acest reper sigur în gândirea proprie? În regulă! Mergem mai departe cu organizarea perfectă a gândirii noastre.*

2. Toate fenomenele și evenimentele din Lumea noastră se produc în conformitate cu legea cauzalității. Ziua și noaptea sunt cauzate de rotirea Pământului în jurul axei sale, în timp de 24 de ore. Ploaia este cauzată de con-

densarea picăturilor de apă evaporată din mări și oceane. Vântul este cauzat de diferențele de presiune dintre două mase de aer. Viața umană și animală este întreținută (cauzată) de alimentarea cu hrană, apă și oxigen. Viața vegetală este cauzată de fotosinteză (alimentarea cu substanțe chimice din pământ și cu energie solară). Fulgerul și trăsnetul sunt cauzate (produse) de ciocnirea a doi nori încărcăți cu energie electrică. Dumneavoastră studiați această carte din cauză că vă interesează să obțineți succese în viață ori să scăpați de boli și defecte de personalitate. *Ați înțeles că trăim într-o lume cauzală?*

*Fenomenul care produce alt fenomen se numește cauză.* Frigul (cauză) îngheață apa. Căldura (cauză) transformă apa în vapori. Oxigenul (cauză) asigură arderile din organismul nostru. *Fenomenul produs de cauză se numește efect.* Căldura (cauză) determină deshidratarea (efect). Focul (cauză) transformă lemnele în cărbuni (efect). La producerea unui efect pot contribui mai multe cauze. De exemplu, sărăcia (efect) poate fi produsă de lene, ignoranță și alcoolism. *În fine, unele efecte pot deveni la rândul lor cauze.* De exemplu, frigul (cauză) îngheață apa dintr-o sticlă (efect). Apa înghețată (cauză) își mărește volumul și sparge sticla (efect). Un alt exemplu. Lipsa de prevedere a unui șofer (cauză) produce un accident de mașină (efect). Acest accident (cauză) determină moartea unei persoane (efect).

V-ați plictisit de atâta teorie, nu-i așa? Dacă ați ști cât de importantă este cunoașterea cauzalității pentru obținerea succeselor! Iată regulile după care se obțin succese, conform acestei legi:

a. Când dorim un anumit efect (succes. în cazul nostru). îi căutăm cauza (cauzele, dacă este un fenomen cu cauze multiple) și acționăm pentru a o produce. De exemplu, dorim să câștigăm cât mai mulți bani. Ce cauze punem în funcțiune? Muncim mai mult, pentru a fi plătiți mai bine. Creștem prețul la produsele muncii noastre. Facem reclamă bună și vindem mai multe produse. Jucăm la loto, sperând că ne va ajuta și norocul. Inventăm ceva nou și scump, pe care să câștigăm mai mulți bani etc. Vedeți câte cauze licite pot concura la obținerea banilor visați? Și nu v-am spus nimic de cauzele ilicite sau imorale (furtul, înșelăciunea, specula, mita, traficul de influență, prostituția fizică sau intelectuală etc). Vă întrebați cum e treaba cu prostituția fizică și intelectuală? Păi, pe aia fizică o cunoașteți, atât la femei, cât și la bărbați (întreținerea de relații sexuale pe bani sau alte foloase). Cine se prostituează intelectual? Persoanele care își murdăresc conștiința, afirmând sau făcând fapte nedemne. De exemplu, dacă v-aș scrie un manual de vrăji sau de astrologie, pe care sunt în stare să-l fac foarte atractiv și vandabil, mi-aș prostitua conștiința de om de știință. Aș câștiga mai mulți bani decât din această carte de știință, deoarece ocultismul atrage mai multe persoane ignorante, însă mi-ar fi rușine cu fapta mea. Clar?

*Noi dorim să obținem mai multe efecte numite succese. Cum le obținem? Le căutăm și le producem cauzele. Vreți succese la examene? Învățați temeinic și autosugestionați-vă pozitiv! Vreți succese economice? Învățați, planificați și munciți cu eficiență, în domeniul pe care vi l-ați ales! Vreți succese în dragoste? Oferiți dragoste și tot ce mai așteaptă persoana iubită de la dumneavoastră! Știu*

ce ați început să gândiți, amicii mei. Gândiți că dumneavoastră acționați și până acum conform legii cauzalității, dar nu cunoșteți teoria. În parte, aveți dreptate. Ce fel de cauze creați, însă, când mergeți la vrăjitori (magi) să vă ghicească viitorul, să vă facă de dragoste, să vă descante de deochi și vrăji etc? Ce fel de cauzalitate ați folosit când ați votat aceleași persoane care vă înșelaseră anterior? Binele din partea liderilor (efect) presupunea să căutați o cauză pozitivă (lideri cinstiți, competenți și activi). Cum ați stăpânit cauzalitatea când ați păgubit în afaceri? Cum ați stăpânit cauzalitatea când ați eșuat în viața conjugală? Cum ați stăpânit cauzalitatea când n-ați obținut succese profesionale?

E clar că mai aveți multe de învățat despre relația cauză-efect?

b. Când un anumit efect ne deranjează. îi căutăm cauza și i-o distrugem. De exemplu, ne este sete și foame. Care e cauza acestui fenomen? Lipsa apei și alimentelor din stomac. Ca atare, bem și mâncăm. Ne este frig și nu ne place. Cum scăpăm de acest efect neplăcut? Facem foc, punem un reșou în priză, pornim centrala termică etc Suntem săraci (efect) și nu ne place. Cum scăpăm de sărăcie? Învățăm, planificăm, muncim și creăm în domeniul în care ne pricepem cel mai bine, în primul rând. Jucăm la loto ori alt joc, sperând în noroc (mai puțin probabil că vom reuși). Inventăm ceva nou și câștigăm bani în plus. Nu vă enumăr metodele ilicite de a scăpa de sărăcie, deoarece le cunoașteți și nici nu vreau să aud de ele.

Ati înțeles regula, amicii mei cititori? Toate dorințele noastre sunt efecte potențiale care așteaptă să le găsim și să le producem cauzele. Toate neplăcerile noastre

sunt efecte care ne cer imperios să le îndepărtăm cauzele care le produc. Acționați în viață conform acestei reguli fundamentale și nu veți mai greși vreodată! La început, veți acționa mai greoi, întrebându-vă mereu: *Din ce cauză se produce cutare fenomen? Ce fenomen se va produce dacă fac cutare lucru? Dar dacă fac altfel?* etc. Aceste întrebări sunt obligatorii în planificarea activității viitoare. Un plan de acțiune bine întocmit ia în considerație toate procesele cauzale ce se vor produce. De exemplu, nu veți planifica să vindeți schiuri pe plajă și înghețată pe pârtia de schi. Din ce cauză? Nu veți planifica să începeți o afacere cu capital virtual câștigat la loto. Din ce cauză? Nu veți planifica să vă construiți o casă în zonă inundabilă. Din ce cauză? Nu veți planifica să vă însurați cu nu știu ce starletă de la Hollywood. Din ce cauză? Nu veți planifica să vă cumpărați un autoturism ultraluxos, înainte de a avea măcar o garsonieră. Din ce cauză? Nu veți putea planifica să ocupați un post de răspundere, înainte de a avea studiile necesare îndeplinirii sarcinilor respectivului post. Din ce cauză?

Concluzia: Ordinea cauzală pune ordine în gândirea umană.

3. Al treilea instrument de organizare științifică a gândirii umane este ordinea spațio-temporală. Conform acestei reguli, toate evenimentele din Lumea noastră s-au petrecut, se petrec sau vor avea loc în spațiul cu trei dimensiuni, la o dată bine precizată. *Nu există obiect, ființă, fenomen sau eveniment înafara ordinii spațio-temporale.* Numai povestirile laice și religioase pot încălca, în mod imaginativ, desigur, aceasta ordine. Ordinea spațio-tempo-

rală este și un criteriu de verificare a adevărului din diverse informații. Acest lucru a fost observat încă din antichitate, dar a fost cristalizat ca regulă abia în ultimele secole, când oamenii au folosit din plin ecuația dintre spațiu, viteză și timp ( $S = v.t.$ ).

Mei un om, cu excepția scriitorilor de povestiri fantastice, nu poate avea succes în viață, dacă nu stăpânește la perfecție relația spațiu-timp. În această ecuație, timpul este ireversibil. El se măsoară întotdeauna din trecut către viitor, nu poate fi dilatat, contractat ori manipulat în vreun fel. Din această cauză, el trebuie drămuț cu zgârcenie, conform zicalei engleze *Time is money* (Timpul e bani). S-ar părea că toate problemele referitoare la timp și spațiu sunt lămurite, astfel că nici n-ar trebui să mai discutăm pe această temă. În realitate, așa cum vom vedea în exemplele de mai jos, oameni cu pretenții intelectuale greșesc grav într-o problemă care pare de mintea copiilor.

Intr-o revistă ce se pretinde științifică (se intitulează *Obiectiv*) a apărut următoarea știre: *În jungla africană, au fost descoperiți mai mulți marțieni. Aceștia au declarat că se simt bine pe Pământ și nu intenționează să se întoarcă pe Marte.* Ce lipsea din acea știre? În primul rând, lipsea încadrarea spațio-temporală, de tipul *La data de..., în IIKUI cutare din jungla africană, au fost descoperiți câțiva marțieni.* Desigur, lipseau și alte elemente necesare clarificării informației: cine fa întâlnit, în ce limbă au discutat, cum arătau, cum probăm că știrea nu e falsă (descrieri, fotografii, mărturii etc). O gândire organizată cere imperios precizarea timpului și spațiului în care s-a produs ori se va produce un eveniment.



*Insist atât de mult asupra amplasării evenimentelor în timp și spațiu, deoarece relația timp-spațiu este manipulată pentru timpul trecut și viitor.* De exemplu, orașele-cetăți din mitul biblic n-au existat niciodată în spațiul pretins (Orientul Apropiat și Mijlociu), iar timpul când acestea ar fi funcționat nu este precizat. Arheologii care s-au încăpățânat să verifice mitul au constatat că nici unul din evenimentele relatate nu se încadrează în cronologia umană, deci, n-au existat în realitate. Cât despre orașele menționate în textul respectiv, n-au existat în timpul compilării mitului, dar unele au fost botezate ulterior răspândirii creștinismului. Iată că o problemă foarte importantă, veridicitatea mitului creștin a fost rezolvată cu ajutorul relației timp-spațiu (s-a dovedit un fals).

Falsitatea prezicerilor religioase ori vrăjitoarești se demonstrează tot cu ajutorul relației timp-spațiu. De pildă, textul evanghelic spunea, în urmă cu circa 2000 de ani, că împărăția cerurilor era iminentă. Timpul s-a scurs nemilos și a demonstrat falsitatea acestei promisiuni. La fel au fost demonstrate ca false multe alte profeții mai vechi sau mai recente.

Să nu uităm însă ghicitorii și prezicătorii actuali, de toate facturile, astrologi, ghicitori, vrăjitori etc! în momentul în care vreun specimen din aceste categorii vă face o prezicere, întrebați-l simplu *La ce dată și în ce loc se va produce ceea ce-mi spui?* Nu vă va putea răspunde, deoarece șarlatanii de acest soi au învățat să-și acopere minciunile prin formule confuze, din care lipsesc spațiul și timpul producerii evenimentelor prezise. Cei mai mulți spun peste două puncte, peste trei puncte etc. în care punctele pot fi

zile, săptămâni, luni, ani, decenii. E o simplă păcăleală pentru naivi.

*Ordinea cronologică și ordinea temporală sunt de importanță vitală pentru liberii întreprinzători și pentru toți oamenii de succes.* Nu poți face un plan de acțiune (afacere, muncă, creație, politică etc), fără să amplasezi măsurile în timp și spațiu. Nu poți risca nimic, dacă ordinea cronologică sau relația spațiu-timp-viteză nu-ți permite. Nu-i poți spune unui partener *îmi place propunerea, ne întâlnim și-o discutăm*, fără a-i preciza când și în ce loc. Toate documentele de afaceri, politice sau administrative trebuie să precizeze clar data, termene de execuție, locurile de desfășurare a acțiunilor. În ciuda acestei obligații, persoane cu pretenții de mari profesioniști uită să precizeze termene și locuri de livrare, ora și dala începerii unei acțiuni etc.

*Stăpânirea relației timp-spațiu este deosebit de importantă pentru a preveni manipularea și intoxicarea cu știri false ori lipsite de utilitate.* În mod normal, ziaristii din presa scrisă și audiovizual ar trebui să respecte algoritmul știrilor, redactându-le după întrebările de bază ale acestuia - *Cine? Când? în ce loc? Ce a tăcut? Cum a procedat? în ce scop?* Dacă luați jurnalele dintr-o zi, veți constata că sunteți bombardat cu știri confuze sau incomplete, din care nu aflați lucruri folositoare pentru viața și activitatea dumneavoastră. La ce vă folosesc știri de soiul *Cutare actriță nu poartă chiloși. Cutare actriță a născut un băiețel. Cutare cuplu s-a certat. Regina Britaniei și-a sărbătorit ziua de naștere etc? Timpul costă bani. fapt pentru care oamenii de succes nu-și permit să lectureze asemenea pros-*

tioare. Ei frunzăresc rapid ziarele, se'opresc la știrile cu adevărat folositoare, își scot notițe, dacă au nevoie, apoi le aruncă. Așa procedez și eu. Nu-mi permit să cheltui o secundă pentru mărunțișuri.

*Ați reținut la ce vă folosește ordinea spațio-temporală? La încadrarea exactă a evenimentelor trecute și viitoare, în primul rând. La planificarea riguroasă a activității, în al doilea rând. În fine, la verificarea informațiilor receptate din mass media sau alte surse.*

4. Gândirea umană se organizează pe bază de informații și legi adevărate din mediul de viață. Vi se pare că această regulă de disciplinare a gândirii e de la sine înțeleasă? Credeți că gândiți întotdeauna pe bază de informații și legi (reguli) adevărate și exacte din mediul de viață? Dacă răspunsurile ar fi pozitive, n-aș fi abordat această regulă de organizare a gândirii. Oamenii se înșeală însă atât de des, din cauză că nu folosesc informații și reguli adevărate de viață, încât mă văd obligat să prezint în mod sintetic conținutul acestei reguli. *Câteva exemple de înșelăciuni care demonstrează necesitatea analizei atente a informațiilor și regulilor cu care gândim:*

a. Toată lumea știe că banii se înmulțesc numai în procesul de creație (producție) sau prin speculații. Nici un om normal nu poate crede că o sumă de bani se poate mări de la sine, de opt ori, într-o anumită unitate de timp. Totuși, sute de mii de persoane au participat la jocul piramidal *Caritas*, ale cărui promisiuni sfidau legile matematice și economice cunoscute. Majoritatea au pierdut din această speculație. Au gândit ei pe bază de informații și legi adevărate? Nu, amicii mei.

b. Toți oamenii știu că vinul se face din struguri sau din alte fructe. Toată lumea este convinsă că apa nu se poate transforma în vin decât prin procedee chimice, respectiv, prin adăugarea de alcool, esențe și coloranți. Cu toate acestea, destui mistici sunt dispuși să creadă că Hristos ar fi transformat apa în vin, la o nuntă din urmă cu vreo 2000 de ani, prin simpla rostire a unor vorbe. *Omul modern știe că toate minunile au cauze*, așa că se întreabă cum s-ar fi putut produce această miraculoasă transformare: hipnoză, chimie, alt procedeu. Desigur, în acest caz, e vorba de o simplă legendă neadevărată. Dacă ar fi avut un sâmbure de adevăr, procedeu ar fi fost reprodus de misticii mai recentți.

c. Toți știm că o sămânță se poate transforma în plantă într-o anumită perioadă de timp, prin germinare, răsărire, creștere și maturizare. Dacă v-aș spune că, într-un minut, pot transforma o sămânță de palmier într-un arbore înflorit, mi-ați replica, pe drept cuvânt, că *nimeni nu poate învinge legile botanice cunoscute*. Acesta ar fi un semn că gândirea dumneavoastră respectă regula de organizare pe care o discutăm. Iată însă un exemplu întâlnit frecvent în Orient, pe care ni l-a relatat un psiholog englez. Un yoghin a plantat o sămânță de palmier, într-un vas, în fața mai multor persoane. După aceasta, a început să cânte dintr-un flaut și minunea s-a produs. Oamenii au văzut planta răsărind, crescând cu viteză și înflorind. Exploratorul englez a filmat scena, apoi a studiat filmul. Ce să vezi? Pe film nu apăreau decât yoghinul, vasul cu sămânța și mulțimea din jur. Nici urmă din planta care crescuse sub ochii lor. Deci, *yoghinul n-a putut învinge legea naturală a germinației și*

creșterii treptate. Cum a produs totuși minunea văzută de atâția oameni? Simplu, amicii mei: prin contagiune psihică (hipnoză apropiată). Și-a imaginat cum răsare, cum crește și cum înflorește palmierul și a transmis telepatic această imagine în creierile persoanelor care îl urmăreau (hipnoză colectivă). N-a putut însă înșela aparatul de filmat, deoarece numai psihicul uman și animal pot fi hipnotizate.

d. Dacă v-aș prezenta o scândură de lemn și v-aș spune să vă rugați la ea, deoarece are puterea de a vă îndeplini orice dorință, mi-ați spune că sunt ținut. La fel mi-ați spune, dacă v-aș arăta câteva tuburi cu vopsea: lucrurile nu pot îndeplini dorințele oamenilor. Dacă, însă, combin cele două lucruri, lemnul și vopseaua, producând o icoană, mulți dintre dumneavoastră sunt dispuși să creadă că le va îndeplini dorințele. Vi se pare că glumesc? *Oamenii moderni uită cele mai simple reguli de gândire, în momentul când sunt atinși de misticism.* De exemplu, în urmă cu vreo doi ani, într-un cartier din București (Pantelimon), era un adevărat pelerinaj la „icoana Maicii Domnului din plop” și la „izvorul tămăduirii” țâșnit alături de ea. Mii de oameni se călcau în picioare să prindă „apa sfântă”. Ce se întâmplase? În trunchiul unui plop tăiat, imaginația unor mistici a văzut figura Maicii cu pruncul în brațe. Alături de trunchi, apa izvoră din pământ. Minunea a ținut câteva zile, până ce lucrătorii de la canalizare au venit și au reparat țeava spartă din care izvoră „apa tămăduitoare”. Dacă v-aș spune să vă închinați la arbori și pomi, să vi se îndeplinească dorințele, ați spune că sunt dendolatri și că legile botanicii n-au împuternicit nici o vegetală să facă minuni. Când însă un vegetal, plopul, a fost conexas cu o imagine mistică, mii de oameni aparent

culți au uitat de legile adevărate și s-au lansat în confuzia mistică. Există fenomene naturale și mai impresionante (ploi de „sânge”, ploi cu pești și broaște, ninsoare verde etc.) care par să încalce legile naturale cunoscute. Le-am explicat într-o carte de combatere a misticismului (*Eva n-a fost mama noastră*), cu scop de a vă îndrepta credința către Dumnezeu Creator și Moral, cel neascuns în lucruri vegetale și minerale.

Ce concluzie tragem din cele câteva exemple? Că există o mulțime de oameni care nu gândesc pe bază de informații și legi adevărate, cunoscute din experiență proprie și din științe. Acești indivizi nu sunt neapărat nebuni. Pur și simplu, au gândirea dezorganizată de credințe greșite, în minuni care încalcă legile "Sigure, imuabile și eterne din Lumea noastră. Misticii nu sunt deloc puțini iar multitudinea de minuni în care cred ar putea umple o carte de câteva mii de pagini. *Noi, ca oameni moderni și culți, credem numai în informațiile și regulile adevărate, organizându-ne perfect gândirea.*

De unde obținem informațiile și regulile adevărate cu care ne ordonăm gândirea?

a. Propria experiență de viață ne oferă cele mai multe și mai sigure informații și reguli adevărate, pe baza cărora ne organizăm științific gândirea. Ceea ce am văzut cu ochii noștri, am auzit cu urechile proprii și am trăit pe propria piele e mai sigur decât ce ni se spune de către alte persoane, cu anumite excepții, pe care le voi prezenta ulterior. Prin experiență proprie, cunoaștem multe informații și reguli din mediul natural viu și fizic precum și din cel social. Știm sigur că zahărul e întotdeauna dulce, că pisica nu latră, că Soarele răsare întotdeauna de la Răsărit, că apa

curge întotdeauna de la deal la vale, că focul frige, că etc. *Informațiile și regulile din mediul natural viu (bios) și nevii (fizic) sunt cele mai sigure și mai adevărate*, cu excepția interpretărilor mistice exemplificate deja. Știm exact că apa potolește setea, dar nu vindecă boli, cum cred misticii. Știm că lemnul poate fi prelucrat sau ars pentru a obține căldură, dar nu ne poate îndeplini nici o dorință, cum cred misticii. Știm că nu ne putem hrăni cu energie cosmică, cum susțin unii mistici, ci avem nevoie de apă și alimente. Știm și suntem siguri, fapt pentru care gândim organizat și bine.

Informațiile și regulile însușite din mediul social, prin experiență proprie, pot fi adevărate, contribuind la organizarea perfectă a gândirii de om superior dar pot fi și greșite, producând confuzii.

• *Câteva exemple de informații și reguli adevărate însușite din mediul social, care contribuie la formarea unei gândiri organizate, de om superior:*

- E mai plăcut să fii sănătos decât bolnav. E mai plăcut să fii bogat decât sărac. E mai plăcut să fii curajos decât fricos. E mai plăcut să fii demn decât umil. E mai plăcut să fii simpatizat decât urât etc.

- De regulă, buna purtare și faptele bune sunt recompensate, prin laude și premii.

- De regulă, în familie și în grupul de prieteni, ne simțim mai siguri, mai puternici, mai curajoși și mai stăpâni pe noi.

- De regulă, toți oamenii se comportă legal și moral.

• *În mediul social, poți însuși însă și informații sau reguli greșite, care să vă deformeze gândirea, transformându-vă în indivizi inferiori. Câteva exemple în acest sens:*

- E mai ușor să furi și să înșeli decât să muncești. E mai ușor să minți pentru a scăpa de pedeapsă și a căpăta avantaje, decât să spui adevărul. E mai ușor să parazitezi pe munca altora, decât să muncești etc.

- E mai simplu să fii slugarnic, periuță și temător de șefi, decât să fii demn și curajos în relațiile cu ei.

- E mai bine să fii egoist decât altruist.

- Toți oamenii încearcă să ne înșele și să ne fure etc.

Vă rog să luați o pauză de cugetare! *Analizați informațiile și regulile din mediul social pe care le-ați achiziționat prin experiență proprie de viață!* Câte din ele sunt adevărate, apte a contribui la dezvoltarea unei gândiri sănătoase, de om superior, de succes? Câte sunt greșite, plasându-vă în rândul indivizilor inferiori, cu gândire schi-loadă și strâmbă? *Dacă descoperiți că ați însușit reguli de viață greșite (ncadevarate), vă puteți corecta pentru a vă ridica în rândul oamenilor cu gând te superior organizai ă. b. De unde mai căpătăm informații și reguli cu care să ne organizăm gândirea? Din studiile făcute în școală și pe cont propriu, amicii mei.* Cele mai sigure informații și reguli vă sunt furnizate de științele naturale, științele exacte, medicină și psihologie. Ele formează baza culturii dum-neavoastre generale, bază sigură pentru organizarea gândirii. Informațiile din religii, literatură și științele sociale (istorie, filosofie, politologic, sociologie etc.) sunt mai puțin sigure sau chiar deloc sigure. Ca atare, gândirea dumnevoastră trebuie să le pună într-un compartiment separat, cu mențiunea *nesigur*. De exemplu, cunoștințele sigure din fizică, matematică, mecanică și arhitectură vă permit să vă construiți cu siguranță o casă. Ele vă spun ce

materiale și mașini să folosiți, cum s-o proiectați, cum s-o ridicați. Încercați să ridicați casa cu informații din religii, cu descântece și rugă! Puteți? Nu, amicii mei. Informațiile din religii, filosofic mitologie, literatură etc. ne pot încânta sufletul (uneori), dar ne și pot induce în gravă eroare. Din această cauză, trebuie să le priviți critic, să vă folosiți discernământul pentru a le categorisi ca ficțiuni și a le separa de adevărurile cu care operează gândirea realistă și pragmatică. Această recomandare vine din partea unui scriitor care își câștigă existența din scrieri cu caracter fictiv (SF, aventuri, dragoste). Eu, însă, am bunul simț de a anunța cititorii că scriu povești plăcute, dar neadevărate. Câți mistici și pseudo-savanți mai fac acest lucru?

c. Unele informații sigure, cu care ne organizăm gândirea, provin din aparate și instrumente tehnice. De regulă, acestea nu se înșală. Punem termometrul, vedem că avem temperatura obișnuită (37 grade Celsius) și ne spunem că suntem sănătoși. Ceasul ne indică cu exactitate timpul. Barometrul ne indică presiunea din diferite agregate, astfel că știm dacă e vreun pericol de explozie sau nu. Poligraful ne prinde dacă mințim. Tensiometrul ne spune dacă stăm bine cu inima etc. Vi se pare de la sine înțeles că instrumentele și aparatele de măsură și control ne dau informații sigure? Așa ar fi normal. Cunoașteți excepțiile de la acest mod de gândire corect: misticii. Ei cred în minuni imposibil de atins, chiar și împotriva celor mai sigure Informații furnizate de astfel de aparate. Mare e puterea lui Dumnezeu, murmură ei, fără a băga de seamă că legile sigure, cu ajutorul cărora ne organizăm viața, au fost stabilite și revelate de Dumnezeu. Cum să-și încalce Dum-

nezeu propriile legi, făcând minuni de tipul celor visate de mistici? *Cele mai mari minuni le fac oamenii de știință, oamenii care învață să folosească în interesul propriu informațiile și legile din mediul natural și social de viață.*

d. În line, dacă intenționați să deveniți liberi întreprinzători, lideri politico-economici sau să abordați alte domenii în care cunoașterea exactă, adevărată și sigură este de maximă importanță trebuie să apelați la specialiști. De ce? Deoarece nici o persoană nu poate cunoaște toate informațiile și regulile din mediul nostru natural și social de trai. Specialistul, însă, adâncește cunoașterea într-un domeniu strict și poate da răspunsuri exacte la cele mai intime probleme. Ați înțeles de ce liderii își iau consilieri? Ați înțeles de ce, când aveți o problemă necunoscută, trebuie să vă adresați specialiștilor științifici, nu amatorilor? De pildă, pentru boli vă adresați medicilor, pentru necazuri, psihologilor, pentru probleme juridice, avocaților, pentru probleme de construcții, arhitecților și inginerilor constructori etc.

*Ați reținut esența din acest capitol? Organizați-vă gândirea numai pe bază de informații și legi adevărate și sigure, astfel încât să obțineți succes în orice ați întreprinde!*

5. Organizați-vă gândirea punând bază pe conținut și numai în subsidiar, pe formă! Multe persoane gândesc greșit și sunt înșelate deoarece nu înțeleg relația dintre conținutul și forma unei ființe, a unui lucru, a unui fenomen etc. Să luăm câteva exemple, pentru a înțelege ce înseamnă conținut și ce înseamnă formă!

a. Alegeți un tort care arată splendid, îl plătiți și mergeți cu el acasă. Când încercați să-l consumați, constatați că are un conținut dubios dar frumos colorat ori este

expirat (stricat). Cine v-a păcălit, conținutul sau forma?

b. Alegeți o haină oarecare, plăcut colorată și cu un design la modă. O purtați de câteva ori și constatați că-i iese culoarea, se destramă ori are alte defecte. Care este raportul dintre forma și conținutul acestei haine?

c. Faceți cunoștință cu un individ simpatic, vorbăreț, sociabil, amabil. Îl simpatizați încă de la prima întâlnire și inițiați o afacere cu el. Constatați că v-a înșelat și vă întrebați cum se poate ca un om atât de simpatic să fie atât de stricat. Care e conținutul adevărat al personalității respectivului individ?

d. Un individ respectă toate ritualurile religioase cunoscute: se spovedește, se împărtășește, se roagă, ține icoane în casă și în mașină etc. în activitatea curentă, înjură, minte, înșală și fură. Este un formalist sau un om de conținut, cu caracter, cum spunem noi? Ați observat multe persoane de acest fel, mai ales în perioada de tranziție (am întâlnit și eu destui).

e. Arcul electric format în timpul sudurii ne sperie. Conținutul acestui fenomen este nociv sau util?

f. Sunteți admiratorul (fânul) secret al unei actrițe cu înfățișare angelică, pe care nu îndrăzniți nici s-o atingeți cu gândul. O socotiți perfecțiunea întruchipată, pe baza imaginilor din filme sau piese, lată că niște paparazzi scot la iveală faptul că se droghează, schimbă bărbații ca pe șosete, folosește un limbaj vulgar și are un caracter infect. Cum înțelegeți raportul dintre conținutul și forma acestei femei?

Sper că ați intuit deja ce vreau să vă spun. *Ceea ce este esențial, adevărat și stabil într-o persoană, o vietate, un*

*lucru sau un fenomen se numește conținut. La om, psihicul este conținutul iar corpul, forma sa. Prin formă, înțelegem modul în care este organizat conținutul (mai frumos, mai atractiv, mai grosolan, mai urât etc). întotdeauna, conținutul primează asupra formei. De exemplu, dacă luăm un tort făcut mai grosolan dar din materie de bună calitate, ne delectăm cu el (îi folosim conținutul), cum n-am putut face cu cel de la exemplul a.*

*Ca oameni de succes, trebuie să căutăm întotdeauna conținutul din oameni și din lucruri, evitând să fim înșelau prin formă. Rețineți această regulă și aplicați-o întocmai! Ea vă va ajuta să fiți înșelați de mai puține ori, de forme înșelătoare. Dacă va recunosc faptul că și eu am fost înșelat de mai multe ori de forme, deveniți mai prudenți și mai puțin formalști? Eu așa vă sfătuiesc.*

Cum descoperim conținutul real al unui om cu care vrem să lucrăm, să facem afaceri, să-l folosim cu toată încrederea în probleme mai delicate? Proverbul ne spune că trebuie să mâncăm un car de sare cu cineva pentru a-i afla întreaga personalitate. Noi vom folosi metode mai științifice pentru a afla cine este cu adevărat un om pe care îl verificăm.

a. *Nu vă lăsați impresionați de studiile, titlurile și rangurile persoanei respective! În multe cazuri, acestea sunt forma pură, obținută prin fraudă, așa cum știți că se întâmplă și la noi. Facultățile particulare au produs ignoranți cu diplome, pe bandă. Au produs doctori în științe care n-au habar de domeniile în care sunt doctori. Au acoperit cu titluri tot soiul de neghiobi. Ca atare, verificați ce cunoaște și ce poate face individul respectiv în practica*

*profesională!* S-ar putea să aveți mari deziluzii, așa cum am avut și eu, când am fost înșelat de doctori în științe cu preocupări mistice. *Verificați-le competența în domeniul în care aveți nevoie, să stabiliți cât de bine sunt pregătiți!*

b. *Pregătirea culturală și profesională, fără un caracter integru, înseamnă un om păcătos, în care nu putem avea încredere.* Mulți infractori și imorali au pregătire culturală și profesională bună, dar n-au caracter. *Cum stabilim dacă omul care ne interesează posedă însușiri caracteriale de om cumsecade?* În primul rând, îi observăm comportamentul în familie și societate în momente în care nu se simte studiat. În al doilea rând, îi observăm atitudinea față de muncă. De regulă, cei care muncesc serios nu înșală și nu fură. În al treilea rând, aplicăm dictonul *Dacă vrei să afli cine e un om, dă-i avere și putere!* În concret, îi încredințăm sarcini în care trebuie să reziste tentației de a face avere pe căi ilicite și de a-și exercita puterea în folos propriu ori în mod brutal. Bine ar fi dacă guvernării și politicienii noștri ar fi verificați după acest algoritm! Câte firi înșelătoare, tentate de avere și putere, am elimina din cursa electorală?!

c. *În fine, conținutul adevărat al unui om se poate observa perfect în momente grele sau edificatoare: la beție, la mânie, în caz de șocuri psihice, în caz de pericol grav, la aflarea unor știri foarte proaste etc.* De regulă, majoritatea oamenilor poartă o mască socială, adică se comportă în societate conform normelor morale, pentru a face impresie bună. Mască poate cădea numai în fața șocurilor psihice, dezvăluind adevărata personalitate a individului. Pe timpul evenimentelor din decembrie 1989, am văzut multe măști căzând de pe multe figuri. Indivizi care pozau în curajoși

s-au dovedit lași. Tipi care păreau calmi și stăpâni pe ei înșiși s-au lăsat cuprinși de isterie. Persoane ce păreau moi s-au dovedit foarte puternice. Indivizi ce păreau egoiști s-au dovedit plini de omenie și invers. Înțelegeți ce vă sugerez? *Dacă vreți să știți care este conținutul personalității unui individ, observați-l în momente de cumpănă, când îi cade masca socială!* Astfel, veți alege pentru relații stabile, de afaceri sau amiciție, numai persoane de conținut.

Vă întrebați dacă nu cumva am cam lungit pelteaua cu verificarea raportului dintre conținut și formă? N-am exagerat deloc, amicii mei. *Cunoașterea acestui raport este deosebit de importantă, pentru toate domeniile vieții, începând de la căsătorie și până la afaceri.* Cum se face că dintr-atâtea logodnice ideale ies atâtea soții infernale? este întrebarea la care trebuie să răspundeți înainte de a vă însura. Cum se face că din atâția logodnici deosebit de atenți ies atâția soți bătărași? e întrebarea pentru dame. Cum aflați adevărata personalitate a persoanei cu care vă căsătoriți? Cum verificați personalitatea unui viitor partener de afaceri? Dar a unui angajat? Dar a unui patron la care vă angajați? Dar a unui camarad de partid, împreună cu care trebuie să luptați pentru niște idealuri sau, cel puțin, pentru niște programe? Cum stabiliți cu exactitate care candidat merită să fie votat pentru o funcție politică sau administrativă? *Toate necazurile din familie și societate ar putea să evitate, dacă ne-am strădui să cunoaștem la perfecție personalitățile cu care avem relații.*

Înainte de a trece la următoarea problemă, vă dezvăluu o mică șmecherie cu care puteți separa oamenii de conținut (caracter integru) de cei formalști. De regulă,

formaliștii folosesc des verbul a fi și a avea. *Eu sunt cutare. Eu am diploma de cutare. Știi tu cine sunt eu?* Formaliștii fac mare caz de titluri, funcții și poziții sociale. Oamenii de conținut folosesc mai des verbele a gândi și a face. *M-am gândit să fac cutare lucru. Tu ce părere ai? Am făcut cutare lucru. Vrei să vezi ce-a ieșit? Hai să facem cutare lucru!* etc. Oamenii de conținut nu pun preț pe titluri, ranguri, funcții și poziții speciale. Ei se mulțumesc să gândească și să acționeze creator, să se poarte moral și să aștepte recunoașterea socială a meritelor, fără a se bate cu cărămida în piept.

Sper că ați înțeles exact ce am vrut să vă spun la acest punct. *Verificați bine personalitățile indivizilor (individelor) cu care vreți să dezvoltați relații stabile de lungă durată (căsătorie, politică, afaceri etc.)! Alegeți întotdeauna oameni de conținut, căci nu vă vor înșela speranțele!* Desigur, dacă și dumneavoastră sunteți oameni de conținut, așa cum sper.

6. Gândirea unui om care se vrea de succes trebuie organizată pe bază de pragmatism (simț practic). Conform acestei reguli, un om nu consumă niciodată energie psihofizică. timp și bani pentru activități sau produse care nu-i folosesc, din care nu câștigă material și moral sau din care păgubește în orice fel. Pragmaticul se întreabă mereu *Ce câștig din această activitate?* Dacă nu câștigă nimic material (avere, bani), moral (glorie, faimă) sau afectiv (relaxare, distracție, plăcere) nu se apucă de ea. Vă sugerez să procedați la fel. Ori de câte ori vi se ivește ocazia unei activități, înlebați-vă simplu - *Ce câștig din ea?* Dacă nu câștigați nimic ori chiar pierdeți, renunțați la activitate<sup>1</sup>

Vi se pare că spun lucruri simple, la mintea cocoșului, care nici n-ar trebui să fie menționate la organizarea gândirii umane? Credeți că românii sunt atât de pragmatici, încât nu mai trebuie să învețe nimic în această direcție? Atunci, de ce atât de mulți români își consumă timpul și energia psiho-fizică pentru discuții lungi și sterile, bârfe, certuri și conflicte inutile sau consumatoare de bani? De ce atât de mulți români lasă să le scape șansele de îmbogățire? De ce atât de mulți români culți sunt săraci? De ce nu folosim întregul potențial natural și creat din România pentru a ne crește nivelul de trai? De ce importăm bunuri pe care le putem produce și noi? De ce nu reușim să ne îmbogățim din invenții și inovații, cu toate că inventatorii noștri câștigă, în fiecare an, zeci de premii de aur la concursurile de inventică? *Pentru că nu suntem pragmatici, adică nu aplicăm în practică invențiile celor mai luminoase minți, oameni buni. Majoritatea creatorilor și inventatorilor noștri au îmbogățit alte națiuni (Gogu Constantinescu, Henri Coandă, Constantin Brâncuși etc).*

Eu am învățat pragmatismul pe viu, de la americani, germani și asiatici, cât am lucrat ca ofițer de relații externe. Eram tobă de carte și făceam demonstrații de cultură față de diplomații străini. Într-o zi, un diplomat american care mă simpatiza m-a întrebat dacă sunt plătit în plus pentru cunoștințele mele. L-am privit uimit și l-am considerat un troglodit incult. Ulterior, însă, m-am întrebat, fără să vreau, de ce eram mai prost plătit decât persoane care nu aveau pregătirea mea și nu munceau cât mine. Atunci, am înțeles ce înseamnă să fii pragmatic. Dacă mă pregătesc mai bine, să fiu plătit material (bani) sau moral (glorie).



Dacă muncesc mai mult, să fiu plătit mai mult. Dacă nu-mi iese nimic dintr-o afacere, nu mișc un deget s-o fac.

Vă dau un exemplu de lipsă de pragmatism din domeniul meu, editarea de cărți. Multe persoane scriu câte o carte (consum de energie psiho-fizică), o tipăresc într-un tiraj restrâns (consum de bani), doar pentru a-și vedea numele scris pe ea (orgoliu)! Nu câștigă nici bani, nici faimă, dar se încăpățânează sa-și vadă numele pe o carte. Sunt ei pragmatici? Categorie, nu! Dacă n-aș câștiga bani, glorie și plăcere din scris, m-aș apuca de altă meserie, care mi-ar aduce avantaje (ar renta).

*Ce concluzie tragem la acest punct? Când gândim la o acțiune, trebuie să luăm în considerare criteriul pragmatic. Dacă nu ne aduce nici un câștig material (bani sau alte foloase), moral (glorie) sau afectiv (plăcere), nu ne apucăm de treaba respectivă. Cu atât mai mult, nu ne implicăm în nici o activitate care ne aduce pagube materiale (pierderi de bani), morale (defăimare, prost renume etc.) sau afective (necazuri, certuri etc). Clar? Dacă nu veți respecta această regulă, veți cheltui aiurea bani, timp și energie psihofizică. Un om de succes nu face niciodată așa ceva.*

7. Un alt reper funcție de care ne organizăm o gândire științifică este realismul. Realismul ne obligă să gândim, să imaginăm și să acționăm în limitele posibilităților reale. Vă propun să analizăm câteva exemple întâlnite în activitatea mea de scriitor, pentru a înțelege ce înseamnă realism.

a. Un individ lipsit de studii și de posibilități economice (boschetar) m-a contactat, pentru a-mi prezenta un plan de salvare a națiunii române din situația proastă în care se zbate. Pretindea că lipsa studiilor îi era compensată

de o iluminare divină. Normal, l-am întrebat de ce nu începe salvarea națiunii române cu propria persoană, ridicându-se din starea de boschetar, către un liber întreprinzător de succes. Mi-a răspuns în stilul misticilor, că nu-l interesează averea, ci mântuirea. Cum poți ridica nivelul de trai și cultural al națiunii române, fără avere? a fost întrebarea mea. Meditații și rugăciuni, a fost răspunsul său. Ce credeți, individul era un realist sau un țicnit?

b. Mai mulți indivizi fac meditații și exerciții pentru a levita, adică a pluti prin aer fără nici un mijloc de locomoție. Ce sunt ei, realiști sau utopici? Credeți că forța gândului poate învinge accelerația gravitațională care ne atrage către Pământ cu 9,8 m/s?

c. Un individ m-a contactat, cerându-mi un împrumut de câteva sute de dolari pentru a deschide o fabrică de prelucrare a cărnii. Era un realist, un șarlatan sau un aiurit? Cam de ce sumă ar fi avut nevoie pentru a-și realiza proiectul?

d. În urmă cu câțiva ani, un individ făcea greva foamei în Piața Universității din București, pe motiv că Guvernul nu-i subvenționa proiectul de creare a unui perpetuum mobile. Era un realist, un utopic sau un țicnit?

e. Deși nu aveți decât câteva mii de euro (vă doresc să-i aveți!), vă propuneți să deschideți o bancă. Puteți? Sunteți realist?

f. Ați citit mai multă literatură mistică și pseudo-științifică privind posibilitatea de a trăi cu energii universale (cosmice). Ca atare, nu mai mâncați nimic, nu mai beți apă, ci stați la Soare și meditați, pentru a capta energii universale. Sunteți un realist ori un naiv păcălit de mistici?

Dragi cititori, ați înțeles ce înseamnă un realist? *Realistul este un om care știe în orice moment cât de lungă îi este plapuma pentru fiecare gând, fantezie și acțiune. El își strunește imaginația, gândirea și activitatea, funcție de limitele pe care le cunoaște.*

Care sunt limitele pe care le ia în considerație un realist?

a. *Realistul ia în seamă legile obiective care guvernează Lumea noastră.* De exemplu, el nu-și propune să schimbe direcția de rotație a Terrei, deoarece știe că nu se poate. Poate gândi însă cum ar putea folosi câmpurile energetice ale Pământului (magnetic, gravitațional, electro magnetic etc.) pentru a produce energie folosibilă. De ce poate gândi așa ceva? Deoarece nici o lege obiectivă nu-i interzice aceste operații. Mulți inventatori lucrează deja la aceste proiecte, deoarece energia convențională, din combustibili fosili (cărbuni țiței), scade continuu.

b. *Realistul nu-și propune să încalce legile naturale care domină fiecare regn în parte, deoarece așa ceva nu e posibil.* De exemplu, nu poate face încrucișări între plante și animale (legi din botanică și zoologie). Nu poate crea un perpetuum mobile (lege din mecanică). Nu poate obține energie din nimic (lege din fizică și chimie) etc.

c. *Realistul ia în considerare regulile și obiceiurile dominante din societatea în care trăiește, atunci când își planifică o anumită activitate.* De exemplu, un iranian care și-ar propune ca, în câteva luni, să lămurească femeile din țara sa să nu mai poarte văl, ar fi un nerealist, deoarece acest obicei este adânc înrădăcinat și păzit cu strășnicie de liderii religioși. Un român care și-ar propune să

lămurească întreaga națiune română să renunțe la religii, în câțiva ani, ar fi un nerealist. De ce? Deoarece religiile sunt adânc înrădăcinate în sufletul național, prin tradiții și obiceiuri. Chiar dacă oamenii nu mai cred în religii, respectă ritualurile și sărbătorile acestora (prilejuri de plăcere). Dacă un european ar decide să lichideze integral consumul de alcool în națiunile europene, în câțiva ani, ar fi un nerealist. Știți din ce cauză? Acest obicei a pătruns adânc în psihologia maselor, inclusiv pe cale religioasă.

*Concluzia? Realistul nu-și propune să producă schimbări radicale în tradiții și obiceiuri, mai ales dacă n-are posibilități politico-economice de a face așa ceva.* Excepțiile de la această regulă sunt foarte rare. De exemplu, Mustafa Kemal Atatürk, fondatorul Turciei moderne, a reușit ca, în câteva luni, să introducă, cu forța, alfabetul latin în țara sa, cu toată împotrivirea clericilor. De ce a putut? Deoarece avea în mâini puterea politică, economică și administrativă a întregii națiuni turce.

d. *Realistul își analizează foarte bine posibilitățile proprii, limitându-și gândirea, imaginația și acțiunile funcție de acestea.* Ce înseamnă posibilități proprii în acest caz? *Posibilitățile psiho-fizice proprii, în primul rând.* Nici un realist nu-și propune să facă mult mai mult decât poate, decât dacă a aflat tainele autosugestiei. *Posibilitățile economice* îl poate obliga pe un realist să-și restrângă ori să-și lărgască limitele imaginației, gândirii și activității. De exemplu, eu, un realist, visez să scot un săptămânal foarte instructiv și educativ, însă gândirea realistă îmi amintește că nu dispun de circa trei-patru miliarde de lei, cât ar fi

necesar pentru această publicație. *Poziția politico-socială* poate limita un realist. De exemplu, multe persoane visează să impună anumite legi, însă nu dețin funcții parlamentare care să le permită inițierea lor, nici funcții administrative pentru a le impune ca ordonanțe de urgență.

Ați înțeles cam cum gândește un realist? *Atunci când nu poți face ce vrei, căci n-ai posibilități, trebuie să vrei ce pop și să faci ce poți.* De regulă, realistul obține succese în majoritatea acțiunilor sale, deoarece ia în considerare posibilitățile reale de reușită. Din păcate, națiunea română are și mulți oameni lipsiți de realism. Îi vedeți începând lucruri pe care nu le termină, datorită lipsei de posibilități. Aceasta înseamnă cheltuială inutilă de bani, timp și energie psiho-fizică (deci, nu sunt nici pragmatici). Ați văzut o mulțime de nerealiști candidând pentru funcții politico-administrative pentru care nu aveau nici un fel de șanse. Ați auzit de tot soiul de proiecte de reformare a societății românești, făcute de persoane lipsite de realism sau chiar ați simțit aplicarea acestor proiecte pe pielea proprie. De exemplu, guvernării care cred că aproape o treime din populația țării poate trăi cu mai puțin de o sută de euro pe lună nu sunt deloc realiști; ei nu iau în considerare cheltuielile reale pe care o persoană normală trebuie să le facă în timp de o lună. Gândiți că astfel de lideri sunt, pe lângă nerealiști, și cinici, nesimțiți și indiferenți față de viața oamenilor? Aveți dreptate.

Realismul de gândire nu taie aripile fanteziei creatoare, nici a viselor de succes. El ne spune ce se poate face la un moment dat, cu posibilitățile personale, științifice și

economico-sociale din acel moment. In viitor, situația se poate schimba, așa cum știți:

a. *Posibilitățile personale pot evolua pozitiv, prin autosugestie, învățare și muncă, fapt pentru care limitele realismului se lărgesc.* De exemplu, după ce v-ați perfecționat personalitatea, prin autosugestii pozitive și învățare, puteți spune *Pot și voi face!* la mai multe lucruri decât înainte. După ce v-ați dezvoltat starea economică, puteți gândi în limite mai largi. Dacă v-ați schimbat statutul social, ocupând o funcție de putere sau administrativă, puteți face mai mult decât înainte etc.

b. Posibilitățile cunoașterii și creației științifice se pot îmbogăți, astfel că vise aparent utopice să devină realitate. De exemplu, în urmă cu vreun secol și ceva, zborul cu avionul era considerat o utopie irealizabilă iar visătorii din domeniu erau taxați ca nerealiști. Știința și tehnica s-au dezvoltat, oamenii au creat primele avioane, apoi le-au perfecționat și le folosesc cât se poate de realist. În cărțile mele din seria *Octogonul în acțiune* prezint tot soiul de ipoteze SF privind invențiile viitorului: transformarea deserturilor în câmpii roditoare, cu ajutorul unor plante care produc apă din gazele din aer (hidrogen și oxigen); folosirea energiei geotermice și geomagnetice; prelungirea vieții cu câteva sute de ani, cu pilula nemuririi. *Ca om realist, însă, v-am prezentat singura posibilitate actuală de prelungire a vieții umane - sugestia și autosugestia de păstrare a tinereții (programarea mentală pentru păstrarea tinereții).*

Deci, amicii mei, știm ce înseamnă realism și cum să-l folosim în gândire.

8. Ce relații există între gândire și oportunitate/ Trebuie să luăm în considerare și acest criteriu, oportunitate, când gândim și planificăm ceva? Trebuie, amicii mei. Vă rog să nu confundați omul care gândește oportun, cu oportuniștii, adică indivizi necinstiți care se grăbesc să exploateze diverse ocazii apărute. Omul care gândește oportun răspunde la următoarele întrebări:

a. *Nu e prea târziu să mai planific și să execut această acțiune?* De exemplu, un liber întreprinzător și-a programat o anumită afacere, funcție de niște condiții pe care le cunoștea la un moment dat. Dacă condițiile s-au schimbat, e normal să se schimbe și planul de acțiune. Ca atare, întreprinzătorul nostru ia fiecare măsură din plan și se întreabă *Aceasta mai este oportună sau nu?* De pildă, dacă trebuie să furnizeze unui partener mărfuri pentru sezonul estival, nu lăsa să mai furnizeze după terminarea acestuia. La fel, dacă nu-și mai poate lărgi producția, nu mai este oportun să facă noi angajări etc.

b. *Nu e prea devreme să planific și să execut această acțiune?* De exemplu, un liber întreprinzător a inventat un produs bun, pentru care însă publicul cumpărător nu este pregătit. Dacă ar planifica și ar produce invenția sa înainte de a-i asigura vânzarea, ar păgubi. Ca atare, întreprinzătorul nostru își eșalonează măsurile în ordinea oportunității: produce și prezintă mostre, face demonstrații publice, face reclamă, atrage atenția asupra produsului. Abia după ce se convinge că produsul e vandabil, poate gândi la producția de serie.

Iar vă plictisesc cu probleme aparent neinteresante? *Hai să vă pun niște întrebări, să mai faceți un pic de gimnastică a minții!* E oportun să ne căsătorim înainte de a

avea o sursă de venit sigur și o casă? E oportun să ne gândim să facem copii, înainte de a le putea asigura cele necesare creșterii și educației? E oportun să planificăm cheltuirea unor bani pe care nu i-am câștigat încă? E oportun să visăm (gândim) să construim un ozeneu, când noi nu posedăm studii tehnice de specialitate (aeronautică)? Toate aceste exemple și încă multe altele le întâlniți în națiunea română. Oamenii noștri nu prea știu cum să gândească oportun.

***Ordinea oportunității elimină haosul din creierul nostru.*** Un om are mai multe treburi importante de făcut și numai o unitate de timp la dispoziție. Cum procedeză? Le începe pe toate și nu termină niciuna? Alege una la întâmplare și o îndeplinește în detrimentul celorlalte? Nu, amicii mei! ***Omul care gândește corect, analizează ordinea de oportunitate a fiecărei sarcini, apoi începe să le execute în ordinea oportună: întâi, cele care „frig”, care s-ar perima, dacă n-ar fi executate imediat.*** După aceea, le ia pe celelalte, eșalonat, în ordinea oportună și le îndeplinește una câte una. Dacă e nevoie să sară peste vreo sarcină, deoarece nu dispune de suficient timp pentru a le rezolva pe toate, va sări peste cele neimportante, care nu-i produc pagube prin neîndeplinire.

Ați înțeles cum stă treaba cu gândirea oportună? Eșalonați în gând toate sarcinile de îndeplinit, în ordine cronologică, începând cu cele mai importante. Eliminați pe cele care nu mai sunt oportune și concentrați-vă toate forțele pe cele care „frig” (urgente)! Astfel, nu veți da niciodată rateuri, nu veți întâlni eșecuri importante și veți obține succese.

## Operațiile gândirii logice.

Cam toate persoanele cred că știu să gândească bine fără a învăța operațiile gândirii logice. Așa am crezut și eu, până ce am încasat niște eșecuri usturătoare. Vă recomand să învățați din experiența mea, pentru a nu ajunge să învățați din propriile necazuri. E mai sănătos să înveți din necazurile altora decât dintr-ale tale. Mă contrazice cineva?

1. Judecata este cea mai simpla operațiune a gândirii științifice. Verbul a judeca, derivat din latinescul *judicare*, este folosit cu sensul de a raționa, a cugeta, a gândi, a chibzui, a-și forma o părere, a aprecia, a califica, a categorisi, a considera drept și adevărat. Termenul a pătruns și în limbajul popular, sub forma unor expresii destul de des întâlnite *om cu judecată* (care gândește bine), *Vezi cum judeci cutare problemă!*, *lipsit de judecată*, *judecă încet* etc. Toți judecăm permanent, de la cele mai simple și până la cele mai complexe lucruri, de la modul în care ne îmbrăcăm și până la cele mai importante decizii de viață - dragostea, căsătoria, decizii de afaceri etc.

*Ați înțeles că finalul operațiunii de judecare, numit judecată, trebuie să întrunească toate calitățile unei concluzii, decizii sau hotărâri?* Aceasta înseamnă că ele trebuie să fie elaborate după un profund proces de gândire, mai scurt sau mai lung, funcție de complexitatea subiectului asupra căruia trebuie să emitem judecata. Creierul gândește cu viteză fulgerătoare, prin discuții interne între mai multe grupe de centri nervoși raționali și afectivi. Până și cea mai simplă decizie este rezultatul unor confruntări

dialectice între mai multe păreri pro și contra. De pildă, femeile, care manifestă mai multă atenție asupra modului în care sunt îmbrăcate, analizează rapid mai multe variante de vestimentație, până ce se hotărăsc să se îmbrace. Gândurile lor din această operație sunt raționale dar și afective. De exemplu, raționează cam în felul următor: *Piesa asta mă avantajează foarte bine și-o să-i plac lui cutare (rationalo-afectiv). Pantofii ăștia nu-mi plac deloc (afectiv). La rochia asta, se asortează poșeta maron și pantofi de aceeași culoare (rațional) etc.*

Când trebuie să emitem judecăți foarte importante, procesul de judecare trebuie să fie profund, analitic și mult mai îndelungat. Pripitiții se frig mereu (se păcălesc). De exemplu, înainte de a ne spune hotărât *Mă însor cu cutare fată*, judecăm zile în șir, întoarcem acțiunea pe toate părțile, analizându-i avantajele și riscurile, părțile bune și proaste. *Închei această afacere!* este o judecată care nu poate fi luată sub impulsul unei simple intuiții emotive, înainte de a o gândi și spune, trebuie să analizăm afacerea pe toate părțile, folosind pragmatismul pe care l-am învățat deja. Ce câștig din afacere? Ce aș putea pierde? Ce risc și cum îndepărtez factorii de risc? etc.

a. Majoritatea judecăților cu care operăm sunt voit adevărate și corecte. Cu ajutorul lor, comunicăm cu alți oameni, dezvoltăm relații, colaborăm, ne distrăm împreună. Acest tip de judecăți asigură stabilitatea relațiilor dintre oameni și succesul în viață. *La ora cutare, voi fi la tine acasă*, ne anunță un amic și noi ne pregătim să-l primim, fiind siguri că nu ne înșală. *Iți livrez cutare marfă, la data de...*, în locul cutare, ne anunță un partener de afaceri. Dacă

Îl știm om de cuvânt, putem lua măsuri ca și cum marfa ar fi deja în proprietatea noastră la data precizată: facem contracte de revânzare, pregătim procesul de prelucrare etc.

Oamenii de succes, cum veți fi și dumneavoastră, nu-și permit să spună judecăți false (minciuni), decât sub forma de sugestii pozitive, glume sau farse. Ei sunt cele mai conștiente persoane de importanța unei judecăți transmise deja către alte persoane. *Va sugerez sa folosiți cu precădere judecăți din această categorie, deoarece, vă aduc următoarele avantaje:*

- *Vă asigură claritatea și rapiditatea de gândire.* Centrii nervoși implicați în elaborarea unei astfel de judecăți nu trebuie să chelutiască energie pentru a gândi diverse variante de minciună, pentru a raiona cum vor fi acoperite minciunile și ce ni se va întâmpla dacă vom fi descoperiți.

- *Vă dezvoltă siguranța de sine și încrederea în alte persoane,* însușiri de personalitate necesare obținerii succeselor, despre care am vorbit.

- *Vă dezvoltă o părere bună despre propria persoană.* Eu spun întotdeauna adevărul, chiar și când deranjează potențaii necinstiți! este ideea din subconștientul dumneavoastră care vă face să vă simțiți curați, puternici, curajoși și demni.

- *Evită lupta internă dintre centrii nervoși care știu adevărul și cei care plăsmuiesc minciuna.* Implicit, evită cheltuieli de energie psihică pentru a masca personalitatea, pentru a acoperi minciunile emise.

- *În fine, emiterea de judecăți adevărate și corecte previne dezvoltarea unor sentimente de culpă, a unor confuzii sau chiar a unor dereglări psihice.* Vi se pare că exa-

gerez? Vă dau un exemplu edificator. După cum știți, scriitorii SF spun și scriu minciuni frumoase, cu scopul de a vă distra, a vă scormoni imaginația, a vă crea alte plăceri intelectuale. Știți ce psihic puternic trebuie să posedă un scriitor SF, pentru a nu ajunge confuzionat de propriile creații? Psihologia americană relatează un caz în care scriitorul care crease o lume fantastică, cam cum creez eu în seria *Octogonul în acțiune*, a început s-o creadă reală și trăia în aceasată confuzie. Din experiența mea de scriitor SF, vă spun că relatarea este adevărată. În mai multe rânduri, ajunseseam atât de absorbit de lumile fictive pe care le cream și descriam, încât Lumea noastră mi se părea groaznic de imperfectă. Din această cauză, când scriu SF, fac dese cure de realism, prin discuții cu amicii, plimbări și munci în realitatea Lumii noastre. E greu să fii mincinos de succes, amicii mei. Tot mai sigur e adevărul. În viață, folosim însă foarte multe minciuni, voit sau involuntar, așa cum vom vedea la următoarele puncte.

b. Foarte des, în viață, mințim involuntar, prin folosirea (reproducerea) unor idei, teorii, slogane și păreri luate de la alte persoane ori din mass media. Tindeți să credeți că, în aceste cazuri, nu suntem vinovați cu nimic? Ba avem și noi o doză de vină, amicii mei. Posedăm creiere de oameni superiori pentru a judeca, a analiza și a opri numai adevărul. De ce să le intoxicăm cu lozinci, teorii, informații și reguli false? Datorită lenei de a gândi? Pentru că e mai ușor să iei o părere gata formată despre un fenomen (eveniment, persoană etc), decât să muncești pentru a emite tu însuși o judecată? Hai să vă dau un exemplu de judecată falsă care tulbură viața publică din România, în ultimele luni.

Mai mulți pseudo-intelectuali au lansat ideea că orânduirea comunistă din România trebuie incriminată public, de la cel mai înalt nivel, Președintele, care trebuie să dezvăluie ororile celor 45 de ani de comunism și să-și ceară scuze pentru ele. Teoria a fost însușită de multe persoane cumsecade dar cam leneșe în gândire. Am discutat *cu una dintre ele, bun amic și i-am dezvăluit erorile acestei teorii, după cum urmează:*

- *în România, n-au existat 45 de ani de comunism. în primii 20 de ani (1944-1964), am fost ocupați și jefuiți de trupele sovietice învingătoare. Ele au dictat ce crime să se facă, ce distrugerii, ce jafuri. Noi, majoritatea națiunii române, n-am avut nici un cuvânt de spus. Singurii care ar merita să fie judecați pentru acea perioadă sunt cei care au hotărât ocuparea României de trupele sovietice (implicit, comuniste) și cei care au colaborat cu sovieticii. De ce să ceară Președintele nostru scuze pentru faptul că aliații (americani și englezii, în prunul rând), ne-au cedat sovieticilor?*

- *Națiunea noastră a fost membră a coaliției naziste agresoare, înfrântă de alianța sovieto-americo-engleză (în principal). Alternativa la comunismul implantat de sovietici era nazismul implantat de germani (altă pacoste). Cei care cer procesul comunismului sunt adepții nazismului? Era mai bine să devenim o națiune nazistă? Cum pot considera acești pseudo-intelectuali că soldații români prizonieri la sovietici au fost deținuți politici, când aceștia erau agresori din tabăra nazistă? Liderii politico-militari care au târât națiunea română în coaliția nazistă au fost judecați și executați. Cu aceasta, problema trebuia închisă.*

- *Crimele comuniste pe care le acuză pseudo-intelectualii au fost organizate și executate de sovietici, cu*

*sprijinul unor colaboraționiști locali, în perioada 1944-1964 (până la Declarația din aprilie 1964). Cum să culpabilizezi întreaga națiune română, pentru faptele ocupanților și colaboraționiștilor lor (lagăre, temnițe, canalul etc.)? În mod normal, ar trebui judecați numai colaboraționiștii și descendenții lor, care au beneficiat de avantaje, deoarece sovieticii s-au retras. De ce să ceară Președintele scuze, în numele întregii națiuni, pentru ce-au făcut sovieticii și colaboraționiștii?*

- *în perioada următoare, 1964-1980, în România n-a fost comunism, ci democrație populară. În acea perioadă, națiunea română a atins un nivel de creativitate și de trai cum nici nu visăm acum, iar represiunea politică a tins către zero. Pentru ce să se ceară scuze? Pentru milioanele de locuințe construite? Pentru sutele de obiective economice rentabile ridicate și date în folosință? Pentru că fiecare om avea un loc de muncă, o casă, concediu plătit, posibilități de trai net superioare celor din prezent? Pseudo-intelectualii să judece acea perioadă după ce vor asigura națiunii române condiții de trai mai bune decât am avut atunci! Credeți că le vor putea oferi? Nu, amicii mei! Ei sunt sterili, răi și incapabili de creație.*

- *în fine, în perioada 1980-1989, în România n-a fost comunism, ci dictatura clanului ceaușist. Capii clanului au fost lichidați, însă restul mafiei ceaușiste a supraviețuit în tranziție, profitând de confuzia creată prin judecăți false de tipul celei analizate.*

*Ați înțeles de ce m-am întins atât de mult cu acest exemplu? Pentru a vă atenționa că, destul de des, ne însușim păreri, teorii și slogane, fără a le judeca cu mintea*

*noastră, să vedem dacă sunt adevărate.* Ca liber cugetător, am avut multe dispute cu preinși creștini care nu citiseră în viața lor miturile fundamentale ale acestei religii, dar susțineau cu îndârjire câteva idei prinse din zbor, după ureche. Majoritatea religioșilor sunt în această situație: nu cunosc conținutul profund al religiilor, dar se agață cu în-crâncenare de câteva idei și slogane receptate de la alte persoane pe care le cred competente. Situația este identică în politică și economie. Dacă veți întreba un simplu membru de partid, din orice formație care activează în România, nu vă va putea explica măcar o fărâmă din doctrina acelui partid sau din programul său. Pur și simplu, oameni fără judecată (papagali).

*Foarte puține persoane care își însușesc părerile și ideile altora reușesc în viață. Cei care reușesc fără a judeca singuri au norocul să recepționeze păreri și idei adevărate, pragmatice și realiste.* Regula rămâne însă aceea pe care v-am subliniat-o: Judecați cu propriile creiere! Îndemnul este valabil și pentru conținutul acestei cărți. De ce credeți că, în repetate rânduri, vă incit să verificați dacă spusele mele sunt adevărate? De ce credeți că fac demonstrații minuțioase, în loc să mă mulțumesc cu un simplu enunț? De ce credeți că vă dau exemple din viața mea și a altor persoane? Pentru a vă îndemna să judecați cu propriile creiere, amicii mei. *Ceea ce stabiliți dumneavoastră că este adevărat și util se imprimă mai profund în cerebel și vă ajută mai mult în viață.*

Ați înțeles regula de la acest punct? *Nu mai mințiți involuntar, prin reproducerea bârfelor, zvonurilor, părerilor și ideilor altor persoane! Judecați cu mințile dumneavoastră și formalizați-vă propriile opinii!*

c. Multe judecăți greșite se nasc din lipsă de informație prealabilă și din păreri preconcepute. Destule persoane își permit să emită judecăți cu privire la persoane, evenimente și fenomene despre care nu cunosc nimic. În astfel de cazuri, cinstea ne obligă să recunoaștem clar că nu putem emite nici o judecată, deoarece nu posedăm informații. Câte persoane nu iau în seamă această regulă? Câte persoane cad în ridicol, spunând prostii demne de emisiunea *De-ale lui Mitică*? Din nefericire pentru noi, suntem o națiune cam bârfitoare. Palavragim vrute și nevrute, pe teme despre care nu avem habar, doar să nu ne recunoaștem ignoranța, să părem culți, importanți și informați. Așa procedam și eu, în tinerețe. După maturizare, am ajuns în starea pe care mi-o cunoașteți cei care mă citiți de mult ori urmărit la emisiuni televizate: dacă nu cunosc un lucru, recunosc cu seninătate, deoarece nici un om nu le poate ști pe toate, din toate domeniile.

*Părerile preconcepute generează deseori judecăți greșite.* De ce? Deoarece, de regulă, în spatele părerii preconcepute se află o teorie sau o opinie care, de cele mai multe ori, este greșită integral sau parțial. Am discutat cu zeci de cititori care m-au cunoscut la câțiva ani după lansarea *Quintci sparte*, când și-au învins părerile preconcepute și au pus mâna pe vreo carte de-a mea. Ce mi-au mărturisit majoritatea? Mi-au povestit de reacții preconcepute și iraționale. De exemplu, mi-au spus că, inițial, au refuzat să-mi citească scrierile, deoarece prea se vorbea de mine, prea semănăm a bombă. Alții au recunoscut că n-au vrut să mă citească deoarece au auzit că am fost securist. Ați înțeles că erau formalști, interesați de cine este (era)



omul, nu de ce face (a tăcut)? *Nu ne putem face o părere despre un scriitor înainte de a-i citi măcar o carte. Nu ne putem face o părere despre un creator înainte de a-i vedea o creație.* Nu ne putem face o părere despre un politician, decât după ce a condus cel puțin un an etc. Deci, nu putem emite judecăți pe bază de păreri preconcepute, pe bază de bârfe sau zvonuri. Trebuie să verificăm noi înșine ce-a făcut persoana despre care vorbim sau cum arata evenimentul despre care emitem judecata.

d. în fine. în viață. întâlnim multe judecăți voit neadevărate despre persoane, evenimente și fenomene. In aceste cazuri, avem de a face cu minciuni voluntare produse în următoarele scopuri:

- Pentru a sugestiona pozitiv (minciuni utile, care vor deveni adevăruri).

- Pentru a salva conveniențele - nevinovate minciuni de societate. De pildă, nu participăm la o petrecere pretex-tând că nu ne simțim bine ori că avem un alt angajament.

- Minciuni spuse pentru a evita certurile și pedep-sele. Acestea sunt specifice copiilor, dar nici adulții nu renunță la ele. Mai trebuie să vă dau exemple cum justifi-cați întârzierile față de soție (soț)?

Până la acest aliniat avem de a face cu minciuni re-lativ nevinovate și oarecum scuzabile, de care uzează multe persoane.

- Minciuni (false judecăți) spuse cu intenția de a înșela și a păgubi anumite persoane, în plan material sau moral. Toate escrocheriile se bazează pe astfel de minciuni nescuzabile (inclusiv cele ale politicianilor).

- Minciuni spuse pentru a semăna ură, a crea dez-binări ori a produce alte efecte negative grave.

Nu vă sfătuiesc să folosiți în viață astfel de judecăți otrăvite. De regulă, cu ce măsură dai, cu aceea vei primi. E mai bine să vă mențineți mintea curată, spunând numai adevăruri, adică, emițând judecăți adevărate.

2. Raționamentele sunt operațiuni complexe ale gândirii, prin care multiplicăm numărul informațiilor, ju-decăților și regulilor din creier. Ele ne asigură o gândire clară, precisă și rapidă, de om superior, într-un creier sănă-tos și bine organizat, activitatea conștientă și inconștientă este continuă și foarte animată, chiar dacă noi nu sesizăm în mod conștient aceasta. Diferiți centri nervoși schimbă între ei informații, le prelucrează, le analizează și le aran-jează în noi forme, pe care le vom învăța în subcapitolul *Imaginația și gândirea creatoare*. Ei ne fac mai deștepți prin multiplicarea informațiilor cu care am alimentat cre-ierul în mod conștient și inconștient. Informațiile receptate inconștient, din relații telepatiche de pildă, ne pot uimi prin noutatea lor absolută pentru noi, prin faptul că nu ne amin-tim de unde avem respectivele date. Unele ni se par chiar paranormale, ca de pildă fenomenul deja văzut.

*Cum se produce multiplicarea materialului infor-mativ adunat în marele nostru calculator viu - creierul? Creierul face comparații între mai multe judecăți simple sau complexe, cu caracter particular sau general și obține noi judecăți cu care operează mai departe. Raționamentele constau în comparația rapidă a mai multor judecăți și pot fi de două feluri: inductive și deductive.* Ambele sunt foarte

folositoare în viață, pentru a gândi corect și a nu ne lăsa înșelați de minuni aparente, știri false, minciunile unor șarlatani.

*Raționamentele inductive stau la baza majorității regulilor descoperite de oamenii de știință din diverse domenii. Ele constau în compararea mai multor judecăți adevărate cu caracter particular pentru a obține o judecată cu caracter general. Vă dați seama că primii oameni de știință observau pe îndelete fenomenele din jur, le notau (ca judecăți simple și particulare) și le analizau, încercând să descopere ce conexiuni existau între ele. Atfel, ei descopereau reguli cu caracter de judecăți generale, pe care noi le învățăm gata formulate, la școală. De exemplu, ei au descoperit un șir de judecăți particulare de felul *Rândunica se înmulțește prin ouă. Vrabia se înmulțește prin ouă. Găina se înmulțește prin ouă. Rața se înmulțește prin ouă. Deci, au tras ei concluzia inductivă, toate păsările se înmulțesc prin ouă*. De la această concluzie nu există nici o excepție, așa că nu putem fi păcăliți cu judecăți generale contrare. La fel s-au descoperit reguli din fizică, chimie, botanică etc. pe care le-ați învățat la școală.*

*Și la ce ne-ar folosi nouă, oameni de succes, raționamentele inductive? vă întrebați dumneavoastră. În mii de cazuri de viață, vă răspund eu. De exemplu, cumpărați un bec produs de o anumită firmă și constatați că se arde rapid. Mai cumpărați unul și constatați același lucru. Nu așteptați să vă găurească buzunarul și a treia oară, ci trageți concluzia inductivă: *Firma cutare face becuri proaste*. Raționamentul este valabil pentru orice fel de mărfuri.*

proaste sau, dimpotrivă, bune. De exemplu, dumneavoastră spuneți *Cumpăr cutare produs numai de la firma cutare (de marca X), deoarece sunt de bună calitate, fără a conștientiza faptul că ați făcut un raționament inductiv*. Mai vreți și alte modele de raționamente inductive? Va scormoniți memoria și constatați că persoana A s-a purtat bine cu dumneavoastră. Continuați operația și constatați ca și B s-a purtat frumos cu dumneavoastră. Căutați prin creier și alte cazuri, descoperind ca și C, D, E etc. s-au purtat bine ori cel puțin nu v-au făcut rău. Trageți concluzia, cu caracter de Judecată generală: *De regulă, oamenii sunt cumsecade și se poartă frumos unul cu celălalt*. E o concluzie pozitivă care vă ajută enorm în viață. Știți ce frământări psihice trăiesc persoanele care nu au încredere în oamenii din jur?

*Ați înțeles că raționamentele inductive se folosesc pentru a obține judecăți generale, numite concluzii, cu rol de reguli de viață, de comportare, de dezvoltare a unor relații etc. ? Bine.*

Raționamentele deductive, atât de folosite în romanele politiste, pornesc de la judecăți cu caracter general, pentru a ajunge la o concluzie (deducție, judecată) cu caracter particular. De exemplu, citim într-un cotidian central o știre conform căreia o găină din Ploiești a fătat pui vii. Nu e o glumă, știrea a apărut, în urma cu câțiva ani, în *Evenimentul zilei*. Naivii și neinițiații sunt gata să creadă cam tot ce se scrie în jurnale ori se spune la televizor. Dumneavoastră faceți însă un raționament deductiv de tipul: *Toate păsările se înmulțesc prin ouă. Găina este opa-*

.sare și se înmulțește prin ouă. *Deducem (tragem concluzia) că știrea e falsă.*

Un alt exemplu, în care încărcătura emoțională este și mai mare, încât mai să ne facă să credem că legi sigure din Lumea noastră au fost încălcate de miracole produse de diverși sfinți sau de Dumnezeu. Auziți că icoana dintr-o anumită biserică plânge. Vă prezentați la fața locului și constatați că pe fața icoanei, mai frecvent a Maicii Fecioare (sfânta Măria), curg niște dăre de lichid translucid, ca și cum ar plânge. Emoția vă cuprinde și sunteți gata să vă încadrați în turma de ignoranți care delirează mistic în fața fenomenului. Rațiunea de om modern vă amintește însă câteva judecăți generale, după cum urmează: *Dumnezeu nu trăiește în icoane. Lemnele și vopselele din care sunt făcute icoanele nu plâng. Deci, concluzionați dumneavoastră (deduceți), e vorba de o șmecherie ale cărei cauze nu sunt cunoscute.* Înțoarceți icoana și constatați că un mic recipient cu ulei lasă câte o picătură să curgă printr-o găurică practică în ochiul icoanei. Răsufლაți ușurați că legile sigure din Lumea noastră nu s-au schimbat și vă simțiți mai stăpâni pe propriile dumneavoastră forțe psiho-intelectuale. Această șmecherie religioasă este veche de câteva sute de ani. Preoții au încercat să-1 păcălească și pe reformatorul țar Petru întâi cu ea, însă au primit o replică usturătoare: *Dacă icoana va mai plânge cu lacrimi de ulei, veti plânge și voi cu lacrimi de sânge.*

*Raționamentele deductive ne ajută să separăm adevărul de minciuni, în orice situație de viață, astfel încât să obținem întotdeauna succes.* De exemplu, ați auzit că Sadam Husein era un dictator sângeeros și periculos pentru

pacea Lumii, deoarece producea armamente biologice. Drept care, SUA a decis să-i curme activitatea infracțională, printr-un război declanșat cu încălcarea legislației internaționale. Începeți să raționați deductiv: *Națiunea lui Sadam este mică și săracă, astfel că nu pune în pericol SUA. Dacă ar fabrica armamente biologice, ar pune în pericol vreo mică națiune vecină. De ce se agită tocmai SUA ? înseamnă că are interes să invadeze Irakul, deduceți dumneavoastră și continuați să raționați. De ce să-1 invadeze? Pentru că e bogat în țiței din care se pot pricopsi sponsorii războiului, în primul rând. În al doilea rând, are o poziție geostrategică care ar permite americanilor să învâluie Iranul, o mare putere, pe Ia sud. Deci, deduceți dumneavoastră, războiul este declanșat pentru acapararea rezervelor de țiței irakiene și ocuparea unei poziții strategice față de Iran.*

Deductiile sunt de importanță capitală în afaceri. Să spunem că un potențial partener vă oferă o marfă cam la jumătate din prețul pieței. Vă rezeziți să nu scăpați ocazia? *Nu, amicii mei. Începeți să raționați deductiv. Nici un comerciant nu vinde în pierdere, decât în caz de lichidare. Nici un comerciant nu face cadouri și acte de binefacere cu mărfurile sale. Deci, concluzionați dumneavoastră, ceva nu e în regulă în această afacere.* Ca atare, opriți de raționamentul deductiv, nu vă rezeziți să cumpărați, ci începeți să verificați marfa și condițiile de vânzare. Precise, veți găsi cauza prețului suspect de mic: marfă proastă, marfa depreciată fizic sau moral, marfă furată, marfă de contrabandă etc.

*Mei un manual de psihologie nu prezintă raționamentul prin reducere la absurd.* Eu l-am inventat, pornind de la necesități practice și inspirându-mă din matematică. În ce

constă? *Dacă intuiția vă spune că o anumită judecată este falsă, o admiteți ca adevăr. în mod teoretic și analizați consecințele care ar rezulta dacă ar li adevăr. Timpul curge în ambele direcții, din trecut spre viitor și din viitor către trecut, susține o teorie pseudo-științifică, pe baza căreia s-au făcut numeroase filme SF. Să admitem că timpul se scurge și din viitor spre trecut, spuneți dumneavoastră, prin reducere la absurd. în acest caz, eu aș deveni tatăl tatălui meu, ceea ce nu se poate, deoarece el posedă deja zestrea genetică a bunicilor (părinților săi) iar eu am zestrea genetică a părinților mei. Eu nu pot îmbătrâni, ca el să întinerească.*

Un alt exemplu de reducere la absurd. Pseudo-savanții susțin că Universul s-a creat din explozia unei supernove. Admitem, prin absurd, că teoria lor e adevărată și analizăm situația. Supernova trebuia să explodeze într-un spațiu cu trei dimensiuni, nu-i așa? înseamnă că, înainte de explozie, a existat un spațiu, deci, a existat Universul. Această deducție ne permite să susținem că Universul este necreat și etern, astfel că toate măsurile de timp folosite pentru a-i da o vârstă sunt false. Vi se pare că am glumit? în mod periodic, prin presă, apar tot soiul de știri despre nașterea și vârsta Universului, știri susținute de persoane cu titluri științifice, dar care nu știu să gândească logic.

Ați înțeles ce trebuie să faceți cu orice judecată (știre, informație, teorie, opinie, părere etc.) despre care intuiția vă spune că e falsă? O supuneți analizei prin raționamente și aflați cu exactitate dacă exprimă adevărul sau nu. *învățați să raționați logic, conform regulilor din acest punct și nu veți greși aproape niciodată!*

3. Comparația este cea mai folosită operațiune a gândirii logice, după judecată. Ea se învață din primii ani

de viață. în familie și din experiență de viață. încât aproape nu suntem conștienți că o folosim. Gospodinele compară instinctiv prețurile produselor pe care le cumpără. Fetele și băieții își compară reciproc calitățile și defectele. Electorii compară candidații la diferite funcții, după criterii mai mult sau mai puțin științifice. Comparăm persoane, vietăți inferioare (animale și plante), fenomene din natură (cutremure, ploi etc.) sau din societate (întreceri sportive, spectacole), evenimente mai mari (războaie, revoluții etc.) sau mai mici (discuții, conflicte etc).

Ați înțeles ce înseamnă comparația? *Comparația este o operațiune a gândirii logice care constă în analiza concomitentă a două sau mai multe persoane, vietăți, fenomene, evenimente sau lucruri, cu scop de a stabili următoarele:*

a. *Asemănări între ele.* Avionul seamănă cu elicopterul. Morcovul seamănă cu ridichea. Prețurile a două produse seamănă. Doi oameni seamănă etc. în acest caz, găsim elemente comune și folosim verbul a semăna, a fi aproape la fel.

b. *Comparația caută și deosebiriile dintre elementele comparate.* Un bărbat e mai frumos, mai solid, mai inteligent etc. decât altul. Prețul unui produs e mai scăzut sau mai ridicat ca al altuia. Inundațiile din acest an au fost mai mari decât cele din 1972 etc. în acest caz, scoatem în evidență elementele care deosebesc persoanele, vietățile, obiectele, fenomenele, evenimentele și folosim particula comparativă mai.

c. *Cu ajutorul comparației, stabilim avantajele sau dezavantajele pe care le prezintă o ființă, un lucru, o acțiune etc.* E mai avantajos să mergi cu metroul decât cu

troleibuzul. E mai avantajos să te însoțești cu un om cinstit. E mai neplăcut să trăiești într-o casă arhiplină etc.

d. *Comparația poate avea și un caracter afectiv, indicând simpatia sau antipatia față de anumite persoane, lucruri sau evenimente.* Ce dezagreabil e Georgescu față de Ionescu! Cât de proaste sunt condițiile de cazare comparativ cu cele de anul trecut (sau cele din altă stațiune)! Cât de bine e primăvara față de iarna! etc.

e. *în fine, comparația poate scoate în evidență și garanța ori nesiguranța unuia din elementele comparate.* Blugii sunt mai rezistenți decât pantalonii de stofă. Circulația pe drumul acoperit cu polei e mai sigură (decât pe cel curățat). CEC e mai sigur decât orice altă bancă, deoa rece garantează restituirea integrală a depunerilor etc.

Din cele expuse până acum, ați înțeles că facem comparații pe baze emoționale, raționale și rațional-emoționale. De regulă, când ne lăsăm influențați de emoții, comparațiile noastre nu sunt tocmai exacte, deoarece greșim în plus ori în minus. *Cele mai sigure comparații sunt cele raționale, tăcute cu mintea limpede.*

Toate acestea vi se par floare la ureche, nu-i așa? Ei, bine, hai să vedem dacă știți toate regulile de folosire a comparațiilor!

a. *Folosiți cât mai des criteriul pragmatic în comparație!* Acest obiect îmi este mai util decât celălalt, deci, îl cumpăr pe acesta. Care din cele două persoane (candidați politici sau la căsătorie, de pildă) ne oferă cele mai mari avantaje? Aleg pe cel mai bun, mai sigur, mai avantajos, mai rezistent, mai... etc.

b. *Comparați informațiile din cât mai multe surse, pentru a alege ce-i mai bun, mai sigur, mai ieftin, mai re-*

*zistent, mai avantajos!* Aveți de făcut un transport? Contactați mai multe firme de profil și solicitați-le ofertele! Comparați-le între ele și veți descoperi că unele practică tarife chiar și de două ori mai mari decât altele, pentru aceleași servicii! Aveți de ridicat o construcție? Nu angajați prima echipă găsită! Căutați mai multe și comparați-le ofertele! La fel se procedează cu toate mărfurile și serviciile de care aveți nevoie.

*Comparația informațiilor din mai multe surse vă ajută să aflați adevărul și să evitați dezinformarea.* De pildă, într-o zi, luați vreo zece ziare diferite și comparați prezicerile zodiacale din ele. Constatăți că nici una nu vi se potrivește și nu seamănă cu alta, fapt pentru care trageți cea mai logică concluzie - toate mint. Mai mulți candidați la primărie vă cer voturile. Comparați-le ofertele electorale, folosind criteriile pragmatic și realist despre care am vorbit anterior! După comparațiile dintre posibilități și angajamente, precum și dintre diversele programe, veți ști pe cine să alegeți. Desigur, dacă aveți de a face cu candidați serioși, care intenționează să-și aplice promisiunile din program.

c. *Comparați conținutul persoanelor, obiectelor, produselor, serviciilor etc!* Nu vă lăsați păcăliți de forme, deoarece un produs aspectuos poate fi scump și de proastă calitate (cu un conținut inferior)!

d. *Comparați-vă cinstit cu persoanele între care trăiți, după conținutul personalităților!* Comparați-vă cu persoane superioare, spunându-vă că le veți ajunge și le veți întrece! După cum știți, puteți atinge acest obiectiv, cu ajutorul auto sugestiei și muncii asidue. *Comparați-vă și cu persoanele interioare din punct de vedere personal și material, pentru a*

va putea bucura de supenoritatea dumneavoastră! Cu alte cuvinte, priviți și pragul de jos, pentru a vă putea spune: *Sunt mai bun (mai harnic, mai inteligent, mai bogat, mai activ etc.) decât cutare. Eu nu voi decădea niciodată la nivelul lui, deoarece sunt conștient de valoarea mea, mă respect pe mine însumi și nu-mi bat joc de viața mea.*

Vi se pare că vă învăț copilării? Dacă nu m-aș fi comparat cu un milionar inferior mie din punct de vedere cultural și volitiv, n-aș fi ajuns niciodată scriitor și editor de succes. Dacă japonezii înfrânți în al doilea război mondial, ajunși în stare de cumplită sărăcie, nu s-ar fi comparat cu americanii, nu i-ar fi întrecut deja în mai multe domenii ale tehnicii. Nu scriam această carte, dacă nu mă enervau reclamele pentru niște scriitori mistici, care înșeală cititorii cu tot soiul de fantasmagorii. *Eu sunt mai bine pregătit decât ei, posed o voință superioară lor și voi scrie o carte mai bună decât subproducțiile lor!* mi-am spus eu enervat. Foarte multe succese în viață se obțin ca urmare a ambiționării produse de comparații. *Ambiționați-vă, oameni buni! Spuneți-vă că sunteți mai creatori și mai inteligenți decât alții și munciți serios pentru a demonstra spusele!*

4. Analiza și sinteza sunt operații complementare ale gândirii logice. Vă propun să studiem câteva exemple, pentru a înțelege ce înseamnă analiza și sinteza.

a. Sunteți mecanic auto și vi se aduce un motor defect, îl desfaceți în piese, le studiați pe fiecare în parte, până ce găsiți defectul. Ați analiza motorul până la cel mai mic șurub. Reparați defectul și remontați motorul. Ați făcut sinteza lui, din piesele componente, astfel că-i puteți spune din nou motor.

b. Sunteți om de afaceri și vi se prezintă o ofertă de câteva zeci de pagini, cum am eu acum una pe birou. Ce faceți? Semnați de acceptare, „ca primarii” ori vă apucați s-o studiați pe părți: cine și ce oferă, la ce dată, în ce condiții, la ce preț, ce obligații vă pun în sarcină, ce alte activități aveți la data respectivă, de ce banii dispuneți etc. Cu alte cuvinte, disecăm documentul de ofertă în părțile componente și le studiem separat, funcție de situația și interesele noastre. Asta înseamnă că îi facem analiza. La urmă, ne facem o părere generală despre ofertă, ca un tot unitar, numit sinteză. Funcție de părere, acceptăm oferta, o respingem sau facem o contraofertă, în care introducem pretențiile noastre. Așa lucrează oamenii de succes, grijulii cu banii și cu timpul lor.

c. Sunteți student și aveți de însușit un curs volu minos, structurat pe mai multe capitole, subcapitole și secțiuni, cam cum sunt cele de la drept, economie ori alte științe care lucrează cu mari cantități de informații. Dacă îl lecturați pur și simplu, nu prea aveți șanse să-l însușiți. Ce faceți, ca om de succes? Puneți mâna pe un pix și îl desfaceți în părțile componente, încercând să înțelegeți fiecare parte separat (îi faceți analiza). După ce ați înțeles părțile componente, puteți înțelege întregul, de la un cap la altul, fapt pentru care îl puteți sintetiza.

*Analiza este o operațiune logică de gândire care constă în descompunerea ideatică, în gând sau în scris, a ființelor, obiectelor sau fenomenelor, cu scop de a le studia în profunzime și a le înțelege până în ultimul detaliu. Sinteza este operațiunea logică inversă, în care ansamblăm elementele obținute din analiză, pentru a obține și a avea întregul.*

*La ce ne folosește nouă această teorie?* se întreabă unii dintre dumneavoastră. Noi suntem intuitivi și luăm decizii pe bază de fler. Nu neg valoarea intuiției, însă instanțele de judecată civile sunt pline de cazuri de oameni care se judecă pentru mari valori, pe care nu le-au analizat la momentul oportun. Omul de succes nu-și permite să ajungă în fața Justiției, să cheltuiască bani pentru procese, în loc să-i investească în afaceri. Ca urmare, el va analiza întotdeauna foarte atent fiecare afacere în care se angrenează. *Desigur, analiza nu este proprie numai afacerilor.* De exemplu, domnișoarele ar trebui să-și analizeze logodnicii sub toate aspectele: calități și defecte personale, situația economică, statutul profesional actual și de perspectivă, relațiile sociale, obiceiurile din anturajul acestuia etc. Dacă tinerii logodiți și-ar face astfel de analize, numărul căsătoriilor ar scădea, dar nici divorțurile n-ar mai fi atât de frecvente.

*Analiza și sinteza se fac în economie, politică, administrație, armată, literatură etc.* Practic, nu există domeniu al vieții în care să nu le aplicăm, cu mai mult sau mai puțin succes, funcție de cât de bine le-am înțeles. *Învățați să nu vă repeziți ca pripiții la oferte și activități! Ședeți liniștiți și analizați pe îndelete orice acțiune sau afacere care vi se prezintă!* Numai procedând astfel, veți obține succesele mult visate.

5. Concretizarea și generalizarea sunt operațiuni ale gândirii logice intim legate și opuse. Câteva exemple pentru a le înțelege:

a. Eu sau alt profesor vă predăm lecții care cuprind și ceva teorie. Din când în când, ne oprim și vă dăm exemple concrete din viața practică, adică, concretizăm genera-

lizările din teorie. De exemplu, un profesor explică Legea lui Arhimede. În acest scop, pune în fața copiilor un vas cu apă, în care introduce, pe rând, o plută, o bucată de lemn, o minge, o piatră, o bucată de metal etc. Unele obiecte plutesc (cele ușoare), altele se scufundă (cele grele). De ce? Deoarece fiecare obiect scufundat în lichid este împins de jos în sus cu o forță egală cu volumul de apă dislocuit. *Teoria (generalizarea) fără exemple practice (concretizare) este greu de înțeles și poate greși deseori.*

b. Auzim că produsele făcute de o anumită firmă sunt foarte bune. Ne prezentăm la magazin, dar nu credem în reclame (generalizare), ci verificăm mai multe piese (concretizare), până ce ne convingem de calitatea lor și cumpărăm unul.

c. În timpul revoluției din decembrie 1989, securiștii-teroriști au tras în populația neînarmată, susține o variantă generalizatoare. Eu, un tip care vrea să știe adevărul, cer simplu: Vă rog să-mi arătați un singur securist-terorist, pentru a-l ancheta și a afla cine și cum l-a instruit, cine i-a trasat misiunile, cine îl conducea etc! Deși pe această temă s-a făcut și încă se mai face vâlvă mare, nimeni n-a putut oferi un singur caz concret în care vreun dobitoc de securist să fi tras în mulțime. *Concluzia?* Cei care generalizează în această problemă mint pentru a ascunde adevărații teroriști.

d. Toți românii sunt dobitoci și leneși, susținea cu năduf un șofer de taxi cu care mă deplasam. I-am replicat că eu sunt român și nu mă simt deloc dobitoc, nici leneș. Apoi, l-am întrebat dacă e dobitoc și leneș. A recunoscut că generalizase în mod greșit. Pur și simplu, copiase un slogan lansat de dușmanii națiunii noastre. *Majoritatea*

*generalizărilor din domeniul social sunt greșite.* De exemplu, nu poți afirma că toți politicienii mint și fură deoarece, printre ei, există cazuri concrete de oameni cinstiți. *Generalizările, însă, sunt foarte bune reguli în științele naturale și exacte.* Toate păsările se înmulțesc prin ouă, o generalizare adevărată. Toate lichidele curg, o altă generalizare exactă. Polii opuși ai magneților se atrag întotdeauna, o altă generalizare exactă.

Știm cum să lucrăm cu generalizările, deoarece am învățat să ne organizăm viața pe bază de legi sigure. *Concretizările (exemplificările) sunt tema pe care trebuie să o adâncim.* De pildă, un șarlatan vă spune cum poate vindeca el miraculos diverse persoane. Îi cereți să vindece una singură, în fața dumneavoastră, pentru a-l crede. Un palavragiu politic vă promite marea cu sarea. Dumneavoastră îi cereți să concretizeze, adică să facă un bine vizibil de către toți. Un lăudăros se bate cu cărămida în piept, enunțându-și tot felul de titluri și fapte eroice. Îi cercii să facă o singură faptă din cele cu care se laudă, să vedeți și dumneavoastră. Un escroc plin de tupeu și de cărți de vizită vine la dumneavoastră și încearcă să vă îmbrobodească cu lot soiul de povești despre afacerile pe care le-a făcut și pe care le-ar putea face din nou, cu dumneavoastră. Îi spuneți pur și simplu: Pune banii pe masă, să-i văd și facem afacerea!

*Un om care își propune să reușească în viață trebuie să lucreze mai ales cu concretizări.* De exemplu, dacă spun *Vreau să reușesc în viață*, am spus o generalizare din care subconștientul nu înțelege exact ce trebuie să facă. Noțiunea de *reușită* variază în limite foarte largi, de la națiune la națiune, de la o epocă la alia și de la persoană la

persoană. De exemplu, în națiunile foarte sărace, a reuși înseamnă să poți mânca ceva, chiar mai prost, în fiecare zi. La noi, națiune civilizată dar temporar sărăcită de jaful de tranziție, a reuși înseamnă multe și diferite, de la individ la individ. Unii cred că au reușit dacă au ocupat un post sigur în aparatul de stat. Alții vor să reușească să adune averi de sute de milioane de euro. Unii spun că au reușit, dacă au câștigat inima femeilor iubite. Alții vor să schimbe femeile mai des decât schimbă birjarii caii.

De la generalizarea *Vreau să reușesc în viață*, putem ajunge la concretizarea *Vreau să reușesc economic, în comerțul cu fructe, în cutare oraș.* De această dată, știm exact ce vrem. *Cu cât ne concretizăm mai bine dorințele, cu atât le putem transforma mai ușor în autosugestii pozitive și în programări mentale de succes.* Concretizați-vă speranțele și dorințele, oameni buni! Acest volum se va vinde în mai mult de zece mii de exemplare! este dorința mea care va deveni realitate, deoarece mi-am luat toate măsurile autosugestive, sugestive și conștiente pentru îndeplinirea ei. *Vreau să devin aviator!* este o concretizare care concentrează energiile dintr-un om către o direcție clară! *Vreau să urmez facultatea cutatate!* o altă concretizare sigură și clară. *Vreau să-mi cumpăr o locuință* ele.

*Ați înțeles la ce folosesc concretizările?*

a. Ele verifică exactitatea generalizărilor, infirmând-o sau confirmând-o.

b. Ele ne clarifică gândurile (visele, dorințele), ast fel că le putem transforma în autosugestii și autoprogramări mentale către succes.



## Când discutăm cu noi înșine?

Psihologia cunoaște un proces psihic, numit conștientizare, în care noi, fără a fi „plecați cu pluta”, discutăm cu noi înșine, de obicei, în gând. L-am menționat în repetate rânduri, în lecțiile anterioare, fapt pentru care trebuie să clarificăm, să nu creadă cineva că vă îndemn să vorbiți singuri pe stradă.

Să presupunem că primiți o veste bună, telefonic sau în scris. O auziți ori o citiți, inima vi se încălzește, bucuria vă inundă sufletul și diferiți centrii nervoși din creier încep să dialogheze între ei. *Ce veste bună!* exclamă unul. *Acum, cu banii câștigați, vei putea tăce cutare lucru,* completează altul. *Vezi, băiete, că treburile au început să-ți meargă cum visai?* intervine un altul. Toate acestea se întâmplă în creierul unui om perfect sănătos, în câteva secunde de explozie emotivă pozitivă.

Ce se întâmplă însă dacă vestea e proastă? Emoția negativă tinde să ne întunece rațiunea și zeci de gânduri negre năvălesc peste noi. *Ce-o să mă fac?* se văietă un centru nervos de slăbiciune. *Doamne, mai ies eu, din încurcătura asta?* întrebă un centru nervos conectat la credință dar nu prea puternic. Dacă ar fi puternic, și-ar aminti că Dumnezeu creatorilor morali inspiră, ajută și ocrotește toți creatorii morali, fapt pentru care n-ar trebui să tremure și să-și facă griji pentru viitor. Mulțimea de gânduri negative năvălesc peste conștiință și imaginație, gata să producă haosul lipsei de credință și încredere.

Ce se întâmplă cu omul instruit pentru succes. În acest moment greu? își spune conștient *Stop, gânduri*

*negre!* Avalanșa de gânduri negre și griji se oprește. *Alte persoane au trecut prin situații mai grele și au reușit să iasă la suprafață în chip minunat,* continuă conștiința omului instruit. *Ia să vedem noi cum limităm pagubele și cum reparăm situația! în primul rând, paguba nu e așa de mare și situația, nici pe departe așa de dezastruoasă pe cât am perceput-o inițial!* Prin această diminuare voită a necazului, omul instruit îi slăbește forța de acțiune negativă asupra psihicului. Vă amintiți că v-am demonstrat că fiecare eveniment are exact valoarea pe care i-o dăm noi? Acum e momentul să aplicăm această regulă, în conștientizarea pe care o facem. Discutăm în continuare cu centrii nervoși din propriul creier. *Nu e cazul să mă sperii,* ne spunem noi mai departe. *Trebuie să fii calm și cu mintea limpede, deoarece emoția îmi întunecă conștiința. Gata, sunt calm, foarte calm* (urmează o partidă de autosugestionare pentru calmare).

Nimeni nu aude discuțiile din creierul nostru, dacă nu le exteriorizăm cu voce tare, cum se mai întâmplă uneori. În continuare, conștientizarea ne obligă la monolog și acțiune pozitivă. *Pune mâna pe un pix, băiete! Scrie bilanțul situației, dintre pozitiv și negativ, dintre credit și debit! Vezi că nu e înfricoșător? Buuuun! Acum, să imaginăm și să scriem măsurile de limitare a pagubei și de repararea greșelii (necazului)! Cam așa se poartă discuțiile între grupele de centrii nervoși din creierul nostru, când facem o conștientizare. Procedul se poate aplica pentru diminuarea oricărui necaz, începând cu cele mai grave: decese, catastrofe, falimente etc. Nu știți ce trebuie să vă spuneți în aceste ocazii? Dacă nu știți, vă voi exemplifica mai jos, pentru a vă ajuta să depășiți cele mai grave necazuri din viață.*

în caz de deces al unei persoane dragi, de care am fost puternic atașati, pe lângă autosugestiile de întărire psihică, puteți aplica următoarele conștientizări. *Cutare s-a dus într-o lume mai bună, unde nu există nici un necaz (dacă mai credeți în nemurirea sufletului). Nu trebuie să sufăr deloc deoarece suferința mea sufletească n-o mai poate învia, nici nu-i face vreun bine pe lumea cealaltă. Conform legii vietii, stabilite de Dumnezeu, trebuie să trăiesc înaintea sănătos, demn și cinstit. N-am voie să beau alcool, deoarece m-ar otrăvi și mi-ar murdări gândurile curate. Trebuie să mă gândesc la ce e mai frumos în viitor, deoarece așa este legea vieții. Despre cel plecat (cea plecată), numai amintiri frumoase și nimic altceva. Gândul către viață, omule! Ingrijește-te pe tine cât mai bine! Spală-te, îmbrăcate curat, mănâncă normal, muncește din toate puterile tale, să uiti durerea! Discută normal cu oamenii din jur, deoarece ei nu sunt părtași la durerea ta și nici nu știu cum te simți, dacă n-au trecut prin așa ceva! Fă un efort și îndreaptă-ți gândurile către viitor! Ce ai de făcut? Ce ai de muncit pentru tine și pentru cei dragi? Dacă, lovit în inimă, simți că viața nu mai merită nimic, amintește-ti că trebuie să trăiești măcar pentru alte persoane dragi care au nevoie de tine! Uită durerea și trăiește nonnal! Viața îți va vindeca rana. Cine n-a trecut prin durere, nu poate aprecia valoarea acestei conștientizări. Va aprecia-o însă când va întâlni necazul (decesul unei persoane dragi) și va fugi la carte, s-o găsească.*

Unele persoane pierd tot avutul prin catastrofe naturale (cutremur, inundații etc.) sau artificiale (incendii, de pildă). Nenorocirea le apasă creierul, încât nu mai pot gândi și raționa normal. Totuși, majoritatea rezistă și continuă viața, luând agoniseala de la capăt. Cum rezistă? Cu mari

răni în suflet și datorită mobilizării extraordinare a psihicului. *Dacă sunt instruiți să conștientizeze, rănilor din suflet sunt mai mici și revenirea la viața normală, mai rapidă. Cum conștientizează? Nu sunt primul nici ultimul om lovit de o asemenea calamitate. Alții au trecut prin nenorociri mai mari și au revenit complet la viață prosperă. Dacă-mi pierd capul, n-am făcut nimic, căci nu voi mai putea gândi bine cum să repar nenorocirea. Deci, trebuie să răznân calm, ca și cum nu mi s-ar fi întâmplat mare lucru. De fapt, necazul nu-i chiar atât de mare, deoarece sunt sănătos și mă ajută Dumnezeu. Ia să văd ce pot salva din această calamitate! Ia să văd de la cine pot cere ajutor! Ia să văd ce trebuie să fac mai întâi! Să fac asta, să fac aia, să fac ailaltă. Nici un pic de alcool, deoarece m-ar muia și mi-ar slăbi forțele necesare reparării necazurilor. Uite că e mai bine azi, decât ieri, deoarece am făcut cutare lucru, am recuperat cutare, m-a ajutat cutare. A început să fie mai bine și va fi tot mai bine. Nu te lăsa înfrânt, omule, căci ești sănătos și în putere! Refă tot ce-ai pierdut!*

Credeți că o conștientizare de acest tip e pur teoretică, deoarece eu n-am trăit clipe de disperare și necaz? Cei care mi-ați citit romanul autobiografic UN OM știți că am trăit din toate amarurile posibile. Exemplul de mai sus l-am întâlnit la un om prosper, liber întreprinzător, care, la un moment dat, rămăsese numai cu hainele de pe el și cu o familie de întreținut (soție și fiică). Un lac de acumulare i-a înghițit avutul agonisit până pe la vârsta de cincizeci de ani. Și-a reînceput viața într-o colibă construită într-o carieră de lut a unei cărămidarii. A muncit cu credință, și-a refăcut întregul avut, a depășit starea inițială și a ajuns exportator de plante ornamentale. N-a primit decât un pic

de ajutor de la stat și multe sugestii negative de la oamenii răi. Contează că a învins, folosind numai conștientizarea (nu știa autosugestie). își comanda fiecare lucrare cu voce tare, să fie sigur că se mobilizează pe direcția bună.

Nu e singurul om înviat din morți întâlnit de mine. Am cunoscut un om cu psihicul blocat de un șoc groaznic, încât trebuia să se concentreze asupra celui mai mic gest pe care îl făcea. *Acum, mă dau cu spumă pe obraz, își comanda. Acum, rad obrazul drept... Acum... Acum, îmi pun pantoful drept. Să nu uit să închei șireturile! Să nu uit să închid ușa! Să fac un pas ușor pe scară, să nu cad, căci sunt amețit! Să nu uit să dau bună ziua vecinilor. Să fac cutare! Să fac, să fac, să fac... Credeți că a mai ieșit om din acest șocat psihic? Nu vă vine a crede, deoarece n-ați experimentat serios autosugestia și conștientizarea. în prezent, este om de mare succes, prosper, sigur de viața sa, cu o sănătate de fier și o comportare normală. Și nu e singurul șocat psihic înviat din morți pe care l-am întâlnit. *Am scris această carte și pentru cei grav răniți psihic, pentru a-i învia din morți și a-i reda vietii normale.**

*Dragi cititori, ah înțeles cum stă treaba cu conștientizarea? Discutați cu dumneavoastră înșivă! Vă amintiți de schema cu acul indicator din creierul propriu? Acul vrea să se stabilească pe plaja negativă și dumneavoastră, cu conștiința de oameni superiori, îl forțați să stea pe plaja pozitivă, în acest scop, îi aduceți argumente conștiente, cam cum v-am explicat în acest subcapitol și-i aplicați autosugestii pozitive. Succes, amicii mei!*

## Imaginația și gândirea creatoare

Toți oamenii imaginează, la orice vârstă și independent de gradul de cultură. în rândul populației obișnuite, s-a încetățenit ideea că numai scriitorii și scenariștii de filme imaginează creator. în realitate, inventatorii, inovatorii și oamenii de afaceri trebuie să imagineze cel puțin la fel de mult ca scriitorii, ba încă, pe deasupra și pragmatic. Oamenii cu o cultură mai modestă imaginează și ei chestiuni mai mărunte dar nu sunt total lipsiți de imaginație. Să analizăm câteva exemple, cu scopul de a intui ce înseamnă imaginație.

### Ce este imaginația?

Un țăran cu studii primare are un necaz: i se rupe inima căruței. Nu poate apela la nici un meseriaș, așa că improvizează ceva care să-i țină vehiculul până ce ajunge în sat. Când ajunge acasă, copiii îi sar în față și-i cer să le spună povești. El a citit puțin, dar posedă suficientă fantazie, așa că brodează pe o temă pe care a auzit-o de la altcineva, înflorind faptele și descrierile cum îl duce mintea. Și-a folosit imaginația, inițial, în scop pragmatic, ulterior, cu scop de relaxare.

Un tehnician vede într-un magazin un aparat de prăjit pâine, de import, foarte sofisticat. E un om inteligent

și pragmatic, adept al dictonului *Ceea ce a făcut o minte de om poate fi reprodus și îmbunătățit de o altă minte de om*. Se întoarce acasă, pune mâna pe creion și hârtie și începe să facă schițe ale unui aparat mai simplu și mai ieftin. După multe încercări, i se pare că a găsit soluția. Merge la serviciu și se apucă de produs prototipul. Îl perfecționează pe ici, pe colo, îi remediază defectele constatate și inovația e gata. Omul nostru și-a folosit imaginația pentru a produce un bun mai simplu și mai ieftin.

Un scriitor se așează în fața mașinii de scris și a unui teanc de foi albe. Se întreabă cam ce ar dori să citească cât mai multe persoane, de sexe diferite, apoi începe să plămuiască o povestire, un roman SF, de aventuri sau de dragoste, un îndreptar de viață fericită, cam de tipul celui pe care îl studiați acum. Fiecare, după cum îl ajută fantezia, înțelegeți?

Un mare savant din domeniul chimio-farmaceutic intră în laboratorul său de muncă și se așează la birou. Răsfoiește notițele cu formule, le compară cu organismul uman sau cu anumite organe din acesta și își prinde capul în palme. Gândește intens cum ar putea ataca o anumită boală care macină un anumit organ din trupul omenesc. Imaginează și experimentează luni și ani în șir, până ce ne oferă o pilulă în aparență banală. Noi o folosim, fără a gândi câtă imaginație și muncă au fost investite în ea.

*Ați înțeles că imaginația este un proces cognitiv (de cunoaștere) care constă în născocirea, plămuierea, inventarea sau imaginarea unor produse și informații noi, pe baza combinării în diverse forme a cunoștințelor deja existente în creierul nostru? Creierul gol nu imaginează nimic.*

asa că povestea cu muzele care inspiră poeții și scriitorii e o simplă ficțiune. Un om care nu posedă în creier informații și reguli din fizică și electrotehnică nu va putea inventa nici un aparat electrocasnic. O persoană care nu cunoaște medicină și chimie nu va putea inventa medicamente. Un individ cu o slabă cultură generală nu va putea scrie povestiri frumoase și atractive, chiar dacă posedă o fantezie nativă și un impuls interior către fabulație. În creier trebuie să existe informații, reguli (judecăți, raționamente etc.) pe care să le combinăm în forme noi și originale, pentru a obține produse noi. La crearea noilor produse contribuie atât rațiunea, cu informații și reguli, cât și sentimentele, care deformează invenția într-un sens ori altul, funcție de simpatia sau antipatia noastră. De exemplu, foarte rar reproducem exact informațiile auzite despre anumite persoane publice (actori, cântăreți, fotbaliști, politicieni, scriitori etc.). Când auzim o știre despre unul dintre ei și-o relatăm altor persoane, o „înflorim” (folosim fantezia) în sens pozitiv, dacă simpatizăm persoana ori în sens negativ, dacă ne displace.

*Scopul acestui capitol este să vă învăț să vă folosiți imaginația în mod pragmatic, pentru a produce valori și bunuri folositoare în viață, nu bârfe, zvonuri și viziuni mistice. Omenirea este abia la porțile cunoașterii științifice a omului și Lumii în care trăiește. Mii de invenții așteaptă, în viitorul necunoscut, să fie descoperite de generația noastră și următoarele. Cunoașterea și-a multiplicat puterea, astfel că în fiecare an numărul informațiilor cunoscute de Umanitate se multiplică. Descoperirilor, inventatorilor și inovatorilor sondează necunoscutul cu fantezia, mânăți de interese de câștig material și moral ori de sentimente (curiozitate, dorințe de cunoaștere).*

La o primă vedere, societatea noastră ultratehnologizată pare să nu mai aibă nimic de descoperit, inventat și inovat. Cam așa gândesc toate generațiile: noi am făcut totul, nu mai e nimic de descoperit. Realitatea ne contrazice mereu. Numai în ultimul secol, Omenirea a descoperit și inventat mai mult decât în toate mileniiile de întuneric anterioare (motorul cu explozie, avionul, televizorul, radioul, telefonul, calculatorul etc). Ce vor descoperi urmașii noștri? O mulțime de utilități, pe care le vom discuta în subcapitolul *Legile invenției*. De exemplu, cancerul își așteaptă leacul, țigăria și cărbunii trebuie înlocuiți cu alte surse de energie, n-am colonizat încă Luna, pentru a-i cunoaște toate secretele etc. Fantezia trebuie să acționeze continuu, în cele mai luminoase creiere ale Umanității, pentru a descoperi, inventa și inova mereu. Acest proces este continuu și nu se va opri mii de ani în viitor.

#### Ati înțeles trăsăturile principale ale imaginației?

1. *Imaginația este un proces de sondare a necunoscutului, o incursiune în timpul viitor, cu scop de a descoperi ceea ce nimeni nu cunoaște încă, nimeni n-a descoperit și inventat.* Descoperirile pot fi de noutate absolută sau emergente, atunci când schimbă din temelii întregi ramuri economice sau întregi sisteme de gândire. De exemplu, inventarea motorului cu explozie a detronat motorul cu aburi, schimbând radical majoritatea metodelor de muncă. Inventarea creștinismului a schimbat radical concepția privind relația dintre oameni și zei, impunând o nouă concepție religioasă de nivel mondial. Darwinismul a produs o revoluție în științele naturii și în concepția privind originea omului. Materialismul dialectic a zguduit din temelii rela-

țiile sociale și a impus o nouă ideologie de nivel mondial - socialismul.

*Apariția Internetului a învins distanțele și a trecut frontierele țării nică un fel de opreliște. Acestea sunt invenții emergente, de noutate absolută, rezultate dintr-o inspirație superioară despre care vom vorbi în capitolul Hiperconștiința. Majoritatea invențiilor, însă, se produc prin reorganizarea în forme noi a informațiilor și regulilor deja cunoscute. De la primul radio cu galena și până la radiourile ultraperfecționate și ultraminiaturizate, acest aparat a trecut prin numeroase procese de inventare și inovare. Afirmarea este valabilă și pentru celelalte aparate din timpul nostru: televizor, telefon, calculator etc. **Tot** ce posedăm în prezent va fi perfecționat și inovat în viitor, pentru a deveni mai sigur, mai ușor de exploatat, mai eomod, mai mic etc.*

2. *Imaginația are la bază însușiri personale native (fantezie, inteligență, spirit de observație etc.) și cunoașterea științifică. Toți putem imagina câte ceva, mai simplu, dar numai persoanele bine înzestrate și bine cultivate produc invenții adevărate, folositoare întregii Omeniri sau cel puțin unui segment din ea. De ce? Deoarece nu poți inventa pe loc gol și în mod brusc. Trebuie să pornești de la ce ai inventat și ai cunoscut deja predecesorii și să înaintezi, puțin câte puțin, mai departe, în viitorul necunoscut. Nu poți inventa un motor gravitațional, dacă nu ești expert în fizică și mecanică. Nu poți inventa un medicament nou, dacă nu cunoști medicină și chimie. Nu poți inventa o ideologie nouă, dacă nu le cunoști și nu le depășești pe cele vechi. Deci, pentru a descoperi și inventa ceva într-un domeniu*

trebuie să posezi informații solide din acel domeniu, precum și din cele adiacente. De regulă, invențiile apar la limita cunoașterii dintre mai multe domenii.

3. *Procesul de imaginare are loc în mintea fiecărui om, indiferent de nivelul de inteligență și cultură, însă nu cu aceeași putere și intensitate.* Fiecare ne imaginăm cum ne-ar sta îmbrăcați într-un anumit fel, la o anumită activitate sau într-o anumită poziție socială. Fiecare putem imagina cum să ne reparăm un pantof care ne-a lăsat în drum, dar nu oricine poate imagina un nou tip de pantofi. Fiecare ne putem imagina la volanul unui bolid dar nu oricine poate proiecta și construi un nou model de autoturism. *Noi vom învăța să imaginăm pozitiv în toate domeniile care ne sunt accesibile și chiar mai departe, în cele ce par inaccesibile, deoarece nu le-am abordat încă.* Scopul imaginării nu este întotdeauna descoperirea și inovarea. De multe ori, scopul este realizarea unui obiectiv la care visăm, schimbarea unei situații care nu ne convine etc. *De exemplu, când ne autosugestionăm că vom scăpa de o boală, ne imaginăm deja sănătoși. Când visăm la o afacere sau altă realizare, le imaginăm deja ca îndeplinite etc.*

4. Imaginarea este susținută întotdeauna de sentimente și (sau) interese. Deci, ea are un caracter raționalo-afectiv, în cele mai dese cazuri. De pildă, visăm (ne imaginăm) cum vom arăta când vom primi diploma de absolvire a unei facultăți și simțim plăcere. Ne imaginăm cum va arăta casa pe care o proiectăm și ne cuprinde speranța, bucuria ori alte sentimente pozitive. Ne imaginăm cum vom fi lăudați și recompensați pentru o invenție și treaba

merge mai cu spor, deoarece anticiparea plăcerii accelerează gândirea și alte procese psihice.

*Multe invenții au fost imaginate și realizate din dorința de a câștiga bani.* Aceasta tinde să devină o regulă în Lumea noastră. Vremea visătorilor care inventau sau descopereau din pură curiozitate ori din plăcerea cunoașterii s-a cam dus. Oamenii își mobilizează fantezia pentru a imagina bunuri, valori, aparate etc. din care să câștige material ori să-i scutească de munci grele. Deci, majoritatea inventatorilor moderni lucrează din interes, motivați de dorința de câștig material. Nu e nici o rușine să visezi câștigul pe căi oneste. *Vă sfătuiesc să imaginați motivau de interese materiale, deoarece sărăcia nu e deloc plăcută.*

5. *În fine, puterea de imaginare crește pe măsură ce omul își dezvoltă cultura generală și de specialitate, precum și fantezia.* Inventatorii mari au plecat de la mici inovații, apoi nu s-au mai putut opri din gândit și imaginat. Dacă ați studiat biografia lui T. A. Edison, inventatorul becului electric, a tramvaiului electric, a gramofonului și a altor zeci de produse și servicii, ați observat că a început cu o mică inovație adusă la un aparat de telegraf. Pe măsură ce acumula cunoștințe, în creierul său se nășteau alte vise, care-l îmboldeau să aprofundeze noi și noi invenții. *Așa trăiesc majoritatea inventatorilor. Fac o invenție, îi aduc inovații și, în timp ce lucrează, creierul naște noi idei, semn că imaginația lucrează.* Noi, românii, avem foarte mulți inventatori și cel mai mare număr de brevete de invenție pe cap de locuitor din Lume. Desigur, vă întrebați de ce suntem săraci. Răspunsul? Suntem săraci deoarece guver-

nanții nu manifestă interes pentru aplicarea invențiilor făcute de românii noștri, astfel că ele zac pe la OSIM sau prin sertare, împreună cu medaliile de aur cu care au fost premiate.

## Cum dezvoltăm imaginația și inventivitatea?

1. Imaginația este legată intim de un sentiment, curiozitatea sau dorința de a ști, iar satisfacerea acestui sentiment se face prin cunoaștere. Pe drept cuvânt, se spune că pruncii curioși sunt inteligenți și învață multe, chiar dacă și prin experiențe de viață neplăcute. Lipsa de curiozitate indică o limitare gravă a gândirii, limitare ce trebuie lichidată în mod conștient, prin studii asidue care să trezească dorința de a cunoaște. În această direcție, proverbul *Pofta vine mâncând* este adevărat. *Cu cât cunoști mai multe, cu atât devii mai curios și mai dornic de a cunoaște mai multe.* Lipsa curiozității indică aproape întotdeauna o slabă cultură generală și de specialitate, precum și o fantezie săracă.

*Curiozitatea și dorința de a ști trebuie dezvoltate din primii ani ai copilăriei, când copilul manifestă o extraordinară sete de cunoaștere.* În această perioadă, pruncii bombardează părinții cu mii de întrebări despre Lumea în care au făcut ochi. *De ce e așa și nu altfel? Cum se produce asta? Cine a făcut (face) cealaltă? Cum funcționează asta?* etc. Desigur, copiii care au noroc să se nască în familii culte, în care primesc răspunsuri la întrebări, au mai multe șanse să-și dezvolte curiozitatea, cunoașterea și imaginația.

Chiar dacă sunteți mai modest pregătiți, nu rezeziți copiii! Bucurați-vă ca sunt curioși, semn că sunt și inteligenți! Informați-vă și dați-le răspunsuri cât mai corecte la întrebările lor! Nu pretextați oboseala sau plictiseala, pentru a-i alunga cu întrebări la care n-au primit răspunsuri! Dimpotrivă, trebuie să le stimulați curiozitatea, arătându-le cum funcționează diverse aparate din casă, punându-le întrebări și stimulându-le dorința de a afla. *Dacă alimentați creierul copilului cu cât mai multe informații de cultură generală, îi asigurați un start mai bun în viață.*

Ce fac persoanele care n-au fost curioase, n-au citit pentru a-și dezvolta cultura generală, ci s-au mulțumit cu o strictă specializare într-un post anost? Mai pot ele acum, la tinerețe, maturitate sau către bătrânețe, să iasă din cercul vicios al lipsei de curiozitate? Pot și trebuie s-o facă! este răspunsul corect. Am întâlnit sute de persoane care s-au apucat de inovații și invenții după ce au ieșit la pensie. Simțeau că nu aveau nici un rost în Lume și s-au apucat de mici invenții, ca hobby, pentru a fugi de plictiseală. Unii au ajuns inventatori recunoscuți, cu diplome și medalii de la concursurile naționale și internaționale. Lipsa altor preocupări le permite să-și concentreze atenția către invenții și inovații din care să câștige niște bani pentru completarea pensiilor ori salariilor amărâte. Inventarea numai de dragul cunoașterii este proprie celor care au suficiente venituri pentru a trăi onorabil.

*Desigur, copiii instigați de mici să fie curioși, vor obține și bune rezultate școlare, deoarece creierele lor sunt dominate de dorința de a cunoaște.* Ei nu învață în silă, nu bagă informațiile și regulile în cap cu forța, de frica notelor

proaste. Pur și simplu, ei absorb cunoștințele așa cum un burete uscat absoarbe lichidele: simplu, ușor și natural. Avantaj copiii a căror curiozitate este zgândărită încă din familie.

2. Copiii și tinerii trebuie instigați să imagineze curajos și pragmatic. Expresia *nu se poate* trebuie folosită cât mai rar și numai în cazuri extreme. Dacă pruncul spune că el va zbura pe Marte, așa cum a văzut într-un film SF, părintele trebuie să-i spună *Se poate, dar trebuie să înveți cutare și cutare. Ia să punem mâna pe un ghid de astronomie, să vedem cum vei zbura!* În acest caz, fantezia copilului nu este schilodită, nu i se taie aripile. Ea poate zbura liberă până la limitele cunoașterii și dincolo de ele, căci în copilărie totul e posibil. Mai târziu, va afla cum să-și limiteze gândirea și imaginația la posibilitățile concrete (despre care am vorbit într-o lecție anterioară). *În nici un caz, nu lăsați copiii să imagineze mistic, deoarece s-ar nenoroci, imaginând lumi inexistente în Univers!* Canalizați-le atenția către viața din Lumea noastră, cu problemele ei complexe și încă nerezolvate, spunându-le: *Poate că tu, când vei fi mare, vei rezolva cutare problemă (folosirea unor noi surse de energie, inventarea unor noi medicamente și aparate medicale, perfecționarea relațiilor sociale etc.* Vi se pare că am întins coarda, când am spus că pruncii ar putea perfecționa relațiile sociale actuale? Păi, dragii mei cititori, actualele relații sociale (capitaliste) sunt perfecte și satisfac majoritatea populației? Nu, amicii mei. Până și sociologi din marile state capitaliste caută alte relații sociale, dar nu le pot găsi, deoarece se tem să imagineze curajos și pragmatic. De exemplu, după părerea

mea, capitalismul, o societate imperfectă, neplăcută majorității populației din orice națiune, ar putea fi transformat într-o societate a oamenilor creatori și morali, de tip umanist, superioară socialismului atât de hulit de marii capitaliști. Desigur, rechinilor nu le place nici modelul umanist, pe care l-am imaginat eu, deoarece le-ar limita posibilitățile de îmbogățire pe căi necinstite.

*Nici când suntem mai copți la minte nu e târziu să învățăm să imaginăm curajos și pragmatic.* Aceasta înseamnă să ținem ochii deschiși și să observăm bine tot ce ne înconjoară, începând de la relațiile sociale și până la produsele de consum. După ce le observăm, trebuie să ne punem întrebări de tipul: *Sunt ele cele mai bune (perfecte)? Pot fi îmbunătățite de unul ca mine? Pot perfecționa produsul cutare, pentru a-1 face mai sigur și mai ieftin! Cât aș putea câștiga, dacă l-aș perfecționa (inova)? Ce ar trebui să învăț pentru a face acest lucru? Cum ce capital mi-ar trebui să pot face această inovație?* etc. Vi se pare că vorbesc teoretic? Nu, amicii mei! Suni prieten cu mulți inventatori și inovatori, pe care i-am stimulat cu cărțile mele să se apuce de invenții pragmatice, din care au câștigat bani frumoși. Succesul vine la curajoșii pragmatici, dragi cititori

3. Cărțile SF și de știință popularizată, precum și emisiunile televizate cu aceeași tematică dezvoltă fantezia creatoare (imaginația creatoare). Indiferent de vârstă, recepționăm din ele informații și îndemnuri la acțiune creatoare, suntem instigați să visăm în direcția verbului *a face*. *Cu cât acumulăm mai multe cunoștințe din diverse domenii, cu atât ne vin mai multe idei de creație, ni se de/-*



*volta imaginația creatoare.* Destule persoane se plâng că nu au ce să facă, trăind ca vai de lume, din ajutoare sociale sau șomaj. Concomitent, persoanele instigate la cunoaștere și creație nu au suficient timp să-și aplice toate visele și proiectele. De pildă, eu am la sertar mai multe modele de jucării foarte vandabile, pe care nu le pot pune în producție de serie, deoarece scrisul îmi ocupă majoritatea timpului. Mereu îmi spun că voi prinde timp liber și pentru ele. Am multe alte proiecte, demarabile cu bani puțini, care ar aduce câștiguri fabuloase, dar nu le pot pune în aplicare, deoarece sunt obligat să scriu, să informez, să impulsionez cât mai multe persoane pe calea succesului. În volumul *Faceți avere!* am prezentat câteva sute de rețete economice aplicabile cu bani puțini. Am fost foarte fericit când am întâlnit persoane care le-au aplicat și s-au îmbogății ori, cel puțin, au câștigat niște bani cu care trăiesc omenește.

*Concluzia? Citiți cât mai multe cărți de psihologie aplicată la domeniul economic (pragmatice) și aplicați sfaturile care vă sunt accesibile! După ce inventați ceva simplu, cu bani puțini, veți putea inventa și produse mai scumpe, din care să vă îmbogățiți. În fiecare județ, există cercuri ale inventatorilor și inovatorilor (ori ar trebui să existe). La astfel de cercuri, puteți schimba opinii și soluții, vă puteți asocia mai mulți pentru a aplica vreo invenție mai costisitoare, puteți dialoga și trata cu eventuali sponsori și viitori parteneri de afaceri. După jaful asta de tranziție, vor apărea și patroni interesați de creație originală, de invenții și inovații aplicabile în practică, de stimularea unor inventatori de perspectivă.*

*Cum trebuie să procedați când studiați cărți sau filme care vă inspiră? Simplu, amicii mei. Vă faceți un por-*

tofoliu de idei, chiar trăsnete, pe care să le studiați ulterior, pentru a le transforma în invenții și inovații. Dacă le scrieți într-un caiet, ele încep să acționeze asupra creierului dumneavoastră, să vă instige la cunoaștere, să vă sugestioneze către a face, să vă dea impulsuri să le verificați. Multă lume se miră de viteza cu care scriu și nu aiurea, ci vandabil. Știu invidioșii că eu am un portofoliu cu câteva zeci de titluri în așteptare, la care scriu din când în când, pe măsură ce prind idei ce se potrivesc? Știu ei că am în cap câteva romane deja imaginate, pe care n-am timp să le scriu? *Aceasta înseamnă să lucrezi organizat cu imaginația creatoare: să nu scapi nici o idee fructificabilă.* Deseori, mă trezesc din somn pentru a nota o idee, o expresie, un vers, un proiect de invenție. Vă întrebați ce să facă un scriitor deja stabilizat în piața de carte cu idei de invenții? Simplu, amicii mei: dacă nu le pot aplica eu, le pot descrie pentru a le folosi cititorii, așa cum le găsiți descrise în *Faceți avere! Vom trăi omenește! Curs practic de arta succesului.* Cine are norocul să posede o fantezie mai bogată trebuie să dăruiască din ea și celor din jur, deoarece nimeni nu poate reuși singur. Cu cât reușim mai mulți în plan economic, cu atât trăim mai bine majoritatea.

4. Observarea modelelor din natură ne ajută deseori să facem invenții și inovații remarcabile. O știință relativ nouă, bionica, se ocupă de spionarea naturii și aplicarea invențiilor făcute deja de insecte, animale, vegetale, alte viețuitoare. Pânza de păianjen a inspirat poduri suspendate și acoperișuri de casă de forme foarte interesante. Construcțiile din beton în fagure au fost furate de la albine etc. Deci, amicii mei, observați natura și bogățiile naturale!

întrebați-vă mereu, ca oameni pragmatici ce sunteți, *Ce aș putea face din aceasta? Dar din praful de cărbune ce zace nefolosit? Dar din rumegușul care se aruncă din diverse gateri și fabrici? Dar din scamele rezultate în fabricile de prelucrare a fibrelor? Dar din cocenii care se ard pe câmp? Vă vine a râde? Din banalii coceni de porumb care se ard pe câmp se pot face nutrețuri concentrate, hârtie și alte produse.*

Înțelegeți ce vreau să vă spun? *Observați cu ochi lacomi toate produsele naturale și gândiți cum să le transformați în bani!* Averele se poate face și din ciuperci de pădure, și din fructe de pădure, și din plante medicinale din flora spontană, și din etc. *Cine vrea să facă bani din piatră seacă îi face, folosind observația atentă, gândirea pragmatică și fantezia.*

5. Nu vă închistați niciodată imaginația în forme deja perimate! Fiți nonconformisti și activi! Gândiți mereu în stilul dictonului Toate se pot perfecționa și inova! Vă sugerez să intrați într-un supermarket sau piață și să studiați toate produsele din gama care vă interesează. În timp ce le studiați, veți constata că fantezia din creier vă servește idei perfecționiste, vă șoptește *Tu poți face ceva mai bun și mai ieftin.* Toate produsele de import pot fi înlocuite cu produse românești, dacă mai multe persoane s-ar apuca de inventat și de inovat. Ca nonconformist, vă întrebați, în timp ce priviri la un produs: *Cum se poate face mai simplu, mai ușor, mai util, mai folosibil de cât mai multe persoane?* De ce vă întrebați astfel? Deoarece știți că nici un produs nu reprezintă perfecțiunea, ci poate fi îmbunătățit. Vă reamintesc faptul că persoanele care priveau primele aeroplane credeau că sunt perfecte. Cum arată ele în compa-

rație cu aciuatele turbojeturi? Când prima locomotivă cu aburi a alergat cu 20 km/h, toți erau impresionați de performanța sa. Ce ar zice oamenii din urmă cu un secol, dacă ar vedea trenurile pe pernă de aer sau magnetică, alergând cu 4-500 Km/h? Toate sunt perfecționabile, oameni buni. 6. Hai să vă mai dau un imbold în direcția studiului, experimentării și inventării unor lucruri simple dar vandabile! Istoria invenției ne arată ca foarte puține invenții au fost făcute de doctori în științe și specialiști în domeniu. Majoritatea invențiilor și inovațiilor au fost făcute de oameni pasionați de un domeniu de activitate, fie și numai ca hobby. De ce să nu vă dezvoltați pasiuni creatoare, la orice vârstă? Am cunoscut un pomicultor cu patru clase primare care studiasă manualele de pomicultură ale Academiei Române și inventase un nou soi de păr, cu o fructă mai mare decât gutuile de mari dimensiuni. L-a prins pasiunea, a învățat puțin câte puțin, a experimentat și a obținut succesul. Nu e singurul inovator din acest domeniu. Există țărani care produc dovleci comestibili mai grei de 50 kg. Unii cultivă salată perenă ori dovlecei neperisabili, care se păstrează proaspeți până iarna târziu, în cămară sau magazie etc. După ce voi lansa revista săptămânală la care visez de câțiva ani, vă voi prezenta mii de cazuri de mici invenții și inovații rentabile din agricultură, pomicultură, horticultură, meșteșuguri și meserii, mică industrie etc. *Faptul că, la moment, nu aveți studii și experiență nu vă oprește să vă apucați de ceva creator. Folosiți-vă imaginația creatoare, oameni buni!* Nu mai stați în reverie și nu vă mai plângeți de sărăcie, deoarece nici un politician nu vă va scăpa de ea. Salvarea e în mâna dum-

neavoastră. Consultați *Faceți avere!* și alegeți-vă o idee simplă, pe care o puteți aplica cu bani puțini!

7. După cum meseria se mai și fură, tot așa și imaginația creatoare se îmbogățește prin „furturi”. Ați văzut la altcineva o metodă de succes? Nu mai stați pe gânduri! Reproduceți-o și perfecționați-o, încât să-l ajungeți și să-l întreceți! După ce ați preluat modelul inițial, imaginația dumneavoastră intră în acțiune și începe să vă spună *Asta se poate face mai bine așa. Cealaltă se poate modifica în cutare direcție, să meargă treaba mai bine etc.*

Ați înțeles ce vă sugerez! *Nu călătoriți cu ochii închiși și urechile astupate! Priviți în jur și observați cum au rezolvat alte persoane probleme pe care le aveți și dumneavoastră!* De regulă, veți constata un lucru curios: experiența pozitivă din anumite localități nu se răspândește în tot județul, ca să nu mai spun ca nu se răspândește între județe. De exemplu, toți muntenii știu că țărani din comuna Lungulețu (Dâmbovița) sunt primii cu cartofi noi pe piață, câștigând mai bine decât cei care vin mai târziu cu două-trei săptămâni. De ce nu le fură metoda de lucru? Deoarece nu-și imaginează măcar că ar putea face și ei la fel. Lenea de gândire, criticată în lecțiile anterioare, e dublată de o lene de imaginație. Până și în cadrul aceleiași comune, găsești gospodari care imaginează și fac lucruri rentabile (mică industrie, meșteșuguri etc), în timp ce alții stau în sărăcie și se vaită. Posedăm imaginație pentru a născoci cât mai multe metode de a scăpa de sărăcia care tinde să strângă de gât tot mai mulți oameni.

Ați înțeles ce pași trebuie să faceți pentru a vă dezvolta imaginația creatoare (inventivitatea)?

1. însușiți cât mai multe cunoștințe de cultură generală, din toate domeniile care vă pasionează!

2. Pregătiți-vă temeinic în specialitatea în care vreți să faceți invenții și inovații! Știți ca inovația și invenția nu apar într-un creier gol, ci în unul plin de informații și frământat de succes.

3. Urmăriți cu atenție publicațiile și filmele de anticipație! Extrageți și notați ideile care vă vin pe timpul acestei operații!

4. însușiți regulile de arta succesului, din aceasta carte sau din alt volum la fel de pragmatic, pentru a fi în măsură să intuiți unde trebuie să vă folosiți fantezia!

5. Studiați cu multă curiozitate și atenție tot ce se produce și se vinde în jurul dumneavoastră! Analizați ce puteți face mai bine decât se face în prezent, de către alte persoane și concentrați-vă atenția asupra potențialelor invenții, inovații, perfecționări!

6. Abordați la început invenții mici, aplicabile cu bani puțini! Procedați astfel, pentru a vă câștiga încrederea în forțele proprii, a atrage atenția unor eventuali investitori și a aduna capitalul necesar unor invenții mai importante. De regulă, veți simți că forța inventivă se declanșează de la prima invenție reușită și vă duce la altă invenție, apoi, la alta și așa mai departe. *Odată început, procesul inventiv nu mai poate fi oprit. Nu mai puteți interzice creierului să unagineze și să inventeze cele mai neobișnuite lucruri.*

7. însușiți-vă legile inventicii și abordați invenții din ce în ce mai importante, cam de tipul celor exemplificate în cartea *Faceți avere!*

## Care sunt legile inventicii?

La o primă vedere, inventica este un proces haotic, în care niște norocoși descoperă sau inventează ceva, câștigând o mulțime de bani. În realitate, inventica științifică se bazează pe câteva reguli bine cunoscute de cei care lucrează în domeniu. Fiecare om, bărbat sau femeie, inventează câte ceva în viață, pentru a-și rezolva anumite necesități, însă acestea sunt lucruri mărunte care nu intră în categoria invenții științifice. Ele ar putea deveni invenții, dacă persoana care le-a născocit le-ar adânci și le-ar perfecționa, pentru a le oferi spre consumul altor persoane. Deci, dragi amici, oricine poate ajunge inventator sau inovator, dacă respectă un minim de reguli pe care le expun în continuare.:

1. Trebuie să inventăm produse și servicii care satisfac trebuințe omenești sănătoase și morale. Desigur, dacă ele satisfac trebuințe, oamenii se vor grăbi să le cumpere și să le folosească. Trebuințele omenești satisfăcute pot fi fiziologice sau psiho-intelectuale. De exemplu, dacă proiectăm alimente pentru potolit foamea, băuturi, pentru sete, haine, pentru a apăra de frig ori de căldură (cele de vară), satisfacem necesități fiziologice. O carte sau un film răspund unor necesități psiho-intelectuale. Un aparat electrocasnic care ușurează activitatea în gospodărie sau un autoturism pentru deplasare răspunde ambelor categorii de necesități, deoarece, pe lângă scutirea de efort fizic, ne satisface și psihic.

Am spus că invențiile trebuie să satisfacă *necesități sănătoase și morale*. Aceasta este regula care se impune, încetul cu încetul, prin legi și reclame televizată împotriva alcoolului, tutunului și altor produse. Este strict interzis să inventezi produse și servicii care crează necesități nesănătoase și imorale. De pildă, e strict interzis să inventezi materiale pornografice (imoral), droguri (ilegal), servicii sexuale aberante (sex-shopuri pentru zoofili, masochiști ori alte asemenea), jocuri de noroc înșelătoare etc. După cum știți, anumite minți perverse au inventat și așa ceva, pe lângă produsele din tutun și alcool care sunt deja parțial incriminate.

Ori de câte ori vă gândiți la o invenție, trebuie să răspundeți la întrebarea: *Ce trebuință omenească va satisface produsul ori serviciul meu, încât populația să-l cumpere?* Dacă nu găsiți nici o trebuință omenească de satisfăcut, produsul ori serviciul nu va fi invenție, deoarece nu va fi cumpărat. Trebuie să vă asigurați anticipat de vandabilitatea produsului ori serviciului.

2. Trebuie să inventăm produse și servicii mai ieftine decât cele existente pe piață, astfel ca populația să se grăbească să le cumpere. Până și cei mai-bogați oameni se bucură să economisească ceva, cumpărând un produs -ori un serviciu din aceeași calitate dar mai ieftin. În această direcție, puteți da multe lovituri spectaculoase. Pur și simplu, mergeți în piață și verificați prețurile la produse și tarifele la servicii. Stabiliți cu exactitate ce puteți produce și oferi mai ieftin și treceți la treabă. Cumpărătorii nu vor lipsi, deoarece vestea despre chilipir se duce repede (reclama de la om la om). Ați înțeles cum trebuie să procedați în

acest caz? Plecați de la prețurile din piață către invenție și nu invers, asigurându-vă ca prețurile și tarifele dumneavoastră să fie mai mici decât cele existente!

3. Trebuie să inventăm produse și servicii care asigură cumpărătorilor economisirea de timp și de efort psihic sau fizic. Acest tip de economie e mai greu de sesizat decât economia de bani, dar se impune prin demonstrații practice. De exemplu, inventați un produs care efectuează o lucrare gospodărească mai rapid decât cele existente, scutind gospodina de efort fizic (un detergent, de pildă). Minicalculatoarele au fost inventate pentru a reduce efortul psihic de calculat. Șabloanele cu litere interșanjabile, încă neinventate și neomologate, ar ajuta școlarii începători să învețe rapid literele și să citească. Instalațiile de spălare rapidă a autoturismelor asigură economisirea de timp. Reparațiile la diferite obiecte pe loc, în fața clientului, asigură și ele economisire de timp și nervi. Serviciile de baby-sitter și de menaj asigură cumpărătorilor timp liber.

Multe servicii pentru a economisi efortul psihic și a evita enervarea nu s-au inventat încă. De exemplu, cine poate scăpa cumpărătorii de cozi la diverse instituții (fisc, organe de asigurări etc.)? Cine și cum poate ușura formalitățile vamale, evitând cozile imense din anumite perioade? Cine poate scurta formalitățile de obținere a unor avize pentru înființarea de societăți comerciale? Studiați cu atenție viața din jur! Veți constata că oamenii au nevoie de încă multe invenții (produse ori servicii) pentru a economisi timp, nervi, efort psihic și fizic.

4. Trebuie să inventăm produse și servicii solicitate de cât mai multe persoane, de ambele sexe și de toate

vârstele, pentru a vinde cantități mari, chiar dacă la un preț mai scăzut. De exemplu, majoritatea alimentelor se încadrează în această categorie de invenții, deoarece toți oamenii mănâncă. Produsele de igienă (săpun, pastă de dinți etc.) se apropie și ele de această cerință. Cărțile și revistele se apropie de această cerință, dar sunt limitate de criteriul vârstei. Când e vorba de produse destinate numai persoanelor de un anumit sex, de pildă cosmetice pentru dame și produse de ras pentru bărbați, am și redus clienții potențiali la jumătate. La fel se întâmplă cu produsele destinate bebelușilor, copiilor de o anumită vârstă, bătrânilor cu anumite infirmități etc. *Pe noi ne inferează ca produsul ori serviciul nostru (tuns-coafat, de pildă) să fie cerut de toată lumea.* Prospectați piața de mărfuri și servicii, gândiți, imaginați și inventați ceea ce nimeni n-a mai produs!

5. În această perioadă, în România, putem scoate bani buni din produse care asigură reducerea consumurilor de energie electrică și termică, a gazelor naturale și a apei. De ce? Deoarece aceste produse și servicii devin tot mai scumpe, fapt pentru care oamenii visează să facă economii la ele, fără a renunța să le folosească. Becuri cu consum redus ori cu potențiomtru, robinet cu picurător, dozatoare și contoare de gaze și apă etc. pot fi inventate și puse în vânzare. Desigur, un aparat care ar mări randamentul arzătoarelor de gaze ar fi foarte căutat. Imaginați, oameni buni! Plecați de la necesitatea (trebuie) omenească de economisire către invenție!

6. Dacă suntem siguri de o clientelă bogată, din țară și străinătate, putem inventa și servicii sau produse de lux, cu preturi și tarife ridicate. De exemplu, servicii de pază și

întreținere mașini, pază și însoțire persoane, servicii pentru animale de casă (câini, pisici, alte animale), întreținere piscine, bijuterii, organizări de petreceri, yachting, sisteme electronice de supraveghere și alarmare etc. nu sunt pentru clasa medie și săracă. La fel, produsele și serviciile de fitness, întinerire, masaj, psihoterapie specială, relaxare etc. se adresează în special oamenilor cu mulți bani. În acest domeniu, piața este cât se poate de largă și rentabilă. Puneți-vă imaginația la muncă, inventați și oferiți, căci - bogații plătesc fără să crâcnească tot ce le asigură vigoarea și tinerețea, îi relaxează și-i binedispune!

7. Pentru că veni vorba de bani, inventați produse și servicii oportune, care să vă aducă bani pe timpul vieții r și nu glorie postumă! Degeaba inventați un dispozitiv care va fi folosit în tehnica spațială, peste un sfert de secol, dacă acum trăiți prost. Folosiți fantezia pentru a inventa ceva, chiar mai simplu, care să vă aducă câștiguri imediate! Sfatul este cu atât mai necesar, cu cât majoritatea marilor noștri inventatori au câștigat premii cu invenții care nu se pot aplica imediat, în România noastră. *Acest obicei, al invențiilor lipsite de oportunitate, explică de ce majoritatea inventatorilor români sunt săraci.* Desigur, unii cred că este sub demnitatea lor să inventeze produse și servicii de consum (jucării, alimente etc.) și-și concentrează atenția către mari invenții, care le aduc glorie dar nu și bani. Situația este identică și în creația literară. Eu am fost taxat drept scriitor de consum, deoarece scriu, editez și vând mari cantități de cărți. Nu m-a deranjat eticheta agățată de scriitori „neînțeleși”, care scriu pentru „glorie și posteritate”. Eu înțeleg scrisul meu ca un produs destinat consumului in-

telectual: dacă oamenii îl gustă și-l găsesc plăcut, sunt mulțumit. Nu-mi fac probleme ce vor spune criticii literari de acum sau din viitor. Eu scriu pentru oamenii din timpul vieții mele, pentru cititori-consumatori. Scriu funcție de gusturile și trebuințele dâșilor (a dumneavoastră, adică) și nu după mode importate din străinătate ori inventate de diverse grupulețe literare.

8. Invenția noastră trebuie să fie solidă și durabilă, încât să atragă cumpărătorii din perspectiva economisirii de bani. Dacă este și refolosibilă, cu atât mai bine. De exemplu, un inventator cititor de-al meu a inventat brăduțul de Crăciun ecologic și refolosibil. Această invenție previne tăierea brutală a brazilor și scutește clientul de a cumpăra câte un nou brad în fiecare an (pe care să-l arunce, după câteva zile). Cât de mult îmi doresc să mai găsesc întrerupătoare electrice solide și durabile, așa cum erau în copilăria mea! Cât de mult îmi doresc mobilier cu balamale acătării, cum au existat până ce un fals inovator a lansat în piață balamale batante, bazate pe materiale plastice care se rup și afectează aspectul întregii mobile! Cât de mult îmi doresc să văd mecanisme simple și solide la canapelele extensibile, în locul „foarfecilor” disgrațioși și care se strică la cea mai mică eroare de manevrare! *În acest domeniu, al produselor solide și durabile, aveți de inventat mult și bine, dragii mei.* Mii de produse, începând de la încălțăminte și până la materiale de construcții, așteaptă să le inventați și să le oferiți. Studiați piața, întrebați vânzătorii și cumpărătorii și veți descoperi că mulțimea de potențiali clienți așteaptă altceva decât i se oferă! V-am dat numai câteva exemple de produse dorite de mine, însă eu

visez mult mai multe, ca de pilda: unelte de grădinărit solide, care să nu se îndoiaie la prima lucrare; scule casnice și electrocasnice rezistente; veselă aspectuoasă și rezistentă etc. La fel ca mine, visează sute de mii de români. Ei sunt potențialii dumneavoastră clienți.

9. Invenția dumneavoastră trebuie să simplifice ceea ce alți inventatori, mai puțin inspirați, au complicat în mod inutil. Ce e mai neplăcut decât să ai un mecanism de tras apa la WC care nu funcționează cum trebuie, deoarece un „inventator” l-a complicat cu tot soiul de piese din material plastic care nu lunecă cum trebuie? Am un șalter (întrerupător electric) vechi de vreo șase decenii (poate și mai mult), cu comutator de sticlă, cu patru poziții pe arcuri și corp de ebonită. E simplu și de lungă folosință, cum nu este multitudinea de modele care de care mai sofisticate și mai proaste. Dacă umblați prin magazine, veți găsi tot soiul de „găselnițe” făcute de falși inventatori, cum ar fi broaște din material plastic, clanțe care nu se potrivesc și nu rezistă la folosire (din materiale moi), foarfeci de vie cu lamele de oțel aplicate (le sar niturile), mixere lipsite de rezistență la efort etc. *Toate aceste „Invenții” au complicat de fapt niște adevărate invenții de folosință îndelungată.* Aveți posibilități să intrați cu sute de produse și servicii și pe acest teren. E suficient să ascultați cererile clienților și răspunsurile vânzătorilor, de tipul *Produsul cutare nu se mai face.* Oamenii s-au învățat cu anumite produse, deoarece le satisfăceau necesitățile. Căutați produsele necesare scoase din uz și faceți-le din nou! Veți câștiga foarte mult!

10. Inventați produse și servicii care ieftinesc ceea ce alți inventatori, mai puțin inspirați, au scumpit! Cum se

scumpesc produse și servicii deja inventate? De regulă, li se adaugă ceva inutil, care să fure ochii, să abată atenția clientului de la calitatea reală a mărfii. Multe din aceste produse sunt din import, ambalate cât mai frumos, încât să păcălească cumpărătorul de produse tradiționale românești. În faza inițială, au păcălit destui, însă, mai recent, auzi românii spunând *Eu nu cumpăr turcisme și chinezisme!* Aria acestor produse este foarte largă, începând de la piese pentru construcții și terminând cu obiecte de podoabă. Știți ce aveți de făcut. Mergeți prin magazine, studiați „știfturile” și inventați produse mai bune!

11. Inventați produse și servicii cu care populația s-a obișnuit sau pentru care s-a făcut deja reclamă indirectă! Nu vă sfătuiesc să exploatați în mod cinic diverse evenimente-reclamă, cum a fost, de pildă, moartea prințesei Diana; unii cinici au exploatat evenimentul, producând, imediat, cărți, broșuri, videocasete etc. Vă sfătuiesc să studiați obiceiurile oamenilor și să le dați ceea ce le place. Dacă românul s-a învățat să bea mustul din căni de lut, nu-i dați pahare de sticlă! Dacă îi place să bea alcoolul cu sticlute de anumite măsurii (cinzeacă, deț etc), produceți din nou aceste recipiente care au ajuns piese de colecție! Dacă îi place să poarte un anumit fel de pălărie, nu importați mode din străinătate, ci oferiți-i ceea ce-l satisface! Desigur, trebuie să studiați cu atenție gusturile și preferințele, inclusiv pe zone geografice. Există anumite mărfuri și servicii care se cer numai în anumite zone ori în anumite ocazii (sărbători de iarnă, de primăvară etc). *Inventatorul trebuie să fie cu un pas înaintea clientului, să-i ghicească preferința și să i-o satisfacă.*

Și această piață este foarte mare. Ea pornește de la îmbrăcăminte și alimente și se întinde până la produse de lux. Dacă oamenii vor mici, nu le dăm altceva, mai sofisticat. Dacă vor salopete simple, nu le băgăm pe gât salopete din modele importate. Dacă vor șube, nu le dăm gecă. Dacă... etc. Aveți posibilitatea să reiiventați câteva sute de produse și servicii cu care românii s-au obișnuit și pe care le caută cu înverșunare. Nu mă credeți? De ce nu se mai fabrică secărică și rachiu de mentă? De ce nu se mai produc marmelade din pere și alte fructe, atât de apreciate de populația săracă? De ce nu se mai fac siropuri de fructe pe care populația românească s-a obișnuit să le consume cu apă minerală? De ce nu se mai fac conserve de legume și mixte (legume și carne) cu care s-au obișnuit consumatorii? De ce?... Reinventați ceea ce populația așteaptă!

12. Pe cât posibil, inventați în domenii în care concurența este foarte slabă sau lipsește cu desăvârșire! Astfel, veți vinde produsele și serviciile cu siguranță și la prețurile stabilite de dumneavoastră. Credeți că în acest domeniu nu e nimic de făcut? Să vă dau câteva exemple. După așa zisa revoluție din decembrie 1989, majoritatea livezilor de migdali au fost defrișate, astfel că am ajuns să importăm semințe (migdale). Ați fost în piață, să vedeți cât de scumpe sunt? Mai mult de jumătate din populația României folosește sobe cu lemne și cărbuni pentru încălzit, pe timpul iernii, însă nici un inventator n-a creat un dispozitiv de alarmă împotriva asfixierilor cu bioxid de carbon. Mai mult de jumătate din populația României (țărani) ar folosi dispozitive de produs biogaz din deșeurii și gunoarie, dar în toată țara nu găsești o singură firmă care să le producă ori

să le importe. Majoritatea locuitorilor din zonele montane ar folosi microcentrale eoliene și hidro, însă nimeni nu produce așa ceva. Instalațiile pentru brichetat cărbune și rumeguș, în vederea arderii, sunt vise în sufletele cumpărătorilor. Nu vă vine a crede, dar noi importăm pământ de flori din Polonia, Cehia și alte țări. Mergeți la magazinele de specialitate și vedeți aceasta anomalie! Eu, horticultor pasionat, dau o sută de mii de lei vechi pentru un sac de 40 kg de turbă amestecată cu nisip, importat din Polonia (amestec pentru citrice). Ce se întâmplă cu noi? Nu avem turbă și nisip, ori nimeni nu s-a gândit să producă așa ceva? Importăm butași de vie și puieți de pomi fructiferi, din Italia și Ungaria, în loc să-i producem noi. *Dacă străbateți piața, veți descoperi sute de produse și servicii pe care le puteți oferi la prețuri mai scăzute decât importatorii, eliminând orice concurență. Inventați și veți avea, oameni buni*

13. Inventați produse și servicii bazate pe materii prime și forță de muncă din România! De ce? Deoarece importurile secătuesc vloga națiunii și scad numărul de locuri de muncă, astfel că alungăm românii să lucreze în , alte țări. De ce să importăm gresie, faianță, cărămidă și alte materiale de construcții dacă le putem face noi și încă mai bune, mai ieftine? De ce importăm termopane, celule solare și alte asemenea, în loc să le producem pe baza invențiilor noastre? De ce nu prelucrăm noi răchita, papura, stuful etc. ci importăm chinezării? Vi se pare că inventarea privește numai motoarele pentru rachetele cosmice și alte chestiuni la fel de înalte și complicate? *Inventarea privește tot ce-i trebuie omului, tot ce omul ar cumpăra pentru a-și săiistăce o necesitate.* De ce importăm motocul-



tivatoare din India, China și Japonia, când le putem face noi, pe baza unor invenții românești? De ce importăm autoturisme, scoțând valuta din țară și slăbind economic națiunea română? De ce importăm armament și tehnică de luptă, când noi am produs și am exportat astfel de materiale? De ce importăm jucării? De ce...?

*Vedeți cât de multe trebuie să inventați și să reinventați, dragi cititori?* Unele invenții vă depășesc posibilitățile economice și tehnice, dar de ce importăm până și pantofii de pânză (tenisi, papuci etc.)? Chiar nu mai știm să facem nimic și trebuie să luăm totul din străinătate?

*Sper că îndemnul și instigările mele vă vor mobiliza să explorați posibilitățile din România, să inventați și să vindeți cu profit în propria țară.* Sunteți oameni inteligenți și culti, fapt pentru care trebuie să vă folosiți în mod creator gândirea și imaginația. Eu am adunat și am prezentat sute de rețete de afaceri mici, pornite cu bani puțini, din care se poate câștiga enorm. Nici măcar un sfert din invențiile prezentate în cartea *Faceti avere!* nu pot fi întâlnite în piața românească. De ce? Ne lipsesc inovatorii și creatorii? Atunci, din ce trăim, oameni buni? Din împrumuturi și cerșetorie? Nu se mai poate. Intrăm în Uniunea Europeană și nimeni nu e dispus să ne ducă în spate. *Învățați, inovați și aplicați măcar ceea ce vi se dă mură în gura!* Bineînțeles, ideal ar fi ca dumneavoastră să inventați mărfuri și servicii noi, cu care să câștigați și mai mult, atât din națiunea proprie, cât și din export. Vom mai discuta despre spiritul novator la capitolul *Succes, liberi întreprinzători!*

## Hiperconștiința, intuiția și inspirația

### Există hiperconștiința?

Majoritatea psihologilor nu recunosc existența hiperconștiinței, limitând psihicul omenesc la cele două componente discutate deja: subconștient și conștiință. Când întâlnesc fenomene conștiente extraordinare, ei spun că avem de a face cu o conștiință dezvoltată și nimic mai mult. Din această cauză, hiperconștiința a fost abordată mai ales sub aspect mistic, deformându-i-se adevăratul ei conținut omenesc. Misticii susțin că, prin hiperconștiința, persoanele inițiate discută cu entități spirituale religioase, de tipul zeilor, sfinților, sufletelor persoanelor decedate etc. Probabil, ați auzit și dumneavoastră diverse persoane delirând pe această temă. În realitate, câmpul mental pământean cuprinde trei straturi principale:

1. *Mentalul interior, în care se produce comunicarea telepatică cu vietățile inferioare omului, plante și animale.* Nu știți că puteți comunica cu florile și cu animalele, în mod inconștient? Dacă mângâiați o floare și-i adresați sentimente frumoase, crește mai bine. Dacă intenționați s-o tăiați, tre-

mură ca orice altă ființă vie. Căinii, cele mai sensibile animale, pot citi de la mari depărtări dispozițiile afective din subconștientul stăpânilor. Ei se întristează când stăpânii suferă și sunt veseli când stăpânii sunt bucuroși. *Mentalului inferior, îi corespunde subconștientul nostru*, cel mai puternic și mai sigur regulator al funcțiilor vitale.

2. *Mentalul superior, în care se face comunicarea telepatică numai între oameni. Lui îi corespunde conștiința, cu formele ei de comunicare verbală și scrisă.* Toți oamenii comunică prin mentalul superior, în diverse moduri, specific umane.

3. *Hipermentalul omenesc mondial, situat deasupra mentalului superior, prin care comunică cele mai luminate minți ale Umanității. Lui îi corespunde hiperconștiința personală, cea mai evoluată parte a psihicului uman.* Aceasta diferă de la individ la individ, de la o simplă predispoziție și până la hiperconștiința propriuzisă. Gu alte cuvinte, oamenii mai puțin instruiți abia ating hipermentalul, în timp ce personalitățile cu o intensă activitate spirituală comunică frecvent prin el. Cuvântul spiritual din psihologie nu trebuie confundat cu același cuvânt folosit de mistici. Din punct de vedere al dezvoltării mentale, misticii sunt mai apropiați de mentalul inferior, încât abia ating mentalul colectiv omenesc (superior). *Prin oameni cu o intensă activitate spirituală, noi înțelegem oameni cu viu interes și intensă activitate în direcția cunoașterii științifice dintr-un anumit domeniu sau din mai multe.* Emisiunile telepatice ale acestora se întâlnesc în hipermentalul omenesc, ca într-o frăție psihică invizibilă, făcând un intens schimb de informații. Aceasta explică

inventarea concomitentă a acelorași produse de către persoane aflate la mii de kilometri depărtare.

*Oamenii obișnuiți ating, din când în când, hipermentalul, cu hiperconștiințele lor, receptând informații sub formă de inspirații sau premoniții. Oamenii de geniu se întâlnesc în mod frecvent în hipermental, cu hiperconștiințele lor, practicând un fel de brain storming, un fel de discuție telepatică, prin care fiecare dă și primește informații.* Acest brain storming invizibil explică în bună parte inspirația, ca schimb și completare de informații, între cele mai luminate minți ale Umanității. Când, însă, în mintea unui om din această categorie apare o informație de noutate absolută, vorbim de inspirație extraordinară, din Hiperconștiința Omenească Mondială. Nu știm cu exactitate cine oferă informațiile de noutate absolută, cu care oamenii de geniu asigură evoluția și progresul Omenirii. Dacă nu știm, nu lansăm o părere cu titlul de adevăr, ca misticii, ci emitem câteva ipoteze, după cum urmează:

a. *Inspirația de noutate absolută ar putea fi furnizată de Dumnezeu creatorilor morali, despre care a căruia existență am discutat deja, cu probe.* În acest caz, putem afirma că Dumnezeu Creator Moral conduce civilizarea continuă a Umanității, prin inspirarea cunoașterii științifice, creației pozitive și perfecționării morale a câtorva aleși.

b. *Inspirația de noutate absolută ar putea avea și alte surse, cum ar fi contactul cu o civilizație extraterestră superioară nouă, informații radiate de un aparat lăsat de extraterestrii care controlează evoluția pașnică a Umanității sau reamintirea unor informații pe care străbuni foarte*

îndepărtați, extraterestri, le-au lăsat în zestre noastră genetică.

c. Ipoteza că suntem urmașii sălbăticiți ai unei înalte civilizații extraterestre, care a colonizat Terra în urmă cu zeci de milioane de ani, sperie cam multă lume, deși există argumente în favoarea ei. *Dacă Hiperconștiința Omenescă Mondială este compusă din emisiunile telepatice ale celor mai luminate creiere ale Umanității, în care s-au trezit informațiile ultracivilizate ale străbunilor extraterestri, înseamnă că s-ar putea ca Dumnezeu Creator Moral să fie chiar această Hiperconștiința.* Această ipoteză, în care Dumnezeu este o Hiperconștiința veșnic novatoare și veșnic călătoare către viitor, ar explica toate contradicțiile pe care religiile nu le pot lămurii. De pildă, ar explica Viața ca o confruntare între progresivii conduși de Hiperconștiința și regresivii animați de instincte bestiale. Ar putea explica inechitățile actuale și de ce oameni cinstiți au necazuri, în timp ce indivizi bestiali și vinovați huzuresc etc.

În orice caz, așa cum am demonstrat anterior, Dumnezeu Creator Moral există și acționează, chiar dacă nu cu forța absolută cu care sunt imaginați că intervin zeii religioși. Atât ne interesează pe noi: suntem inspirați, ajutați și ocrotiți de Dumnezeu creatorilor morali.

Hipermentalul omenesc mondial și hiperconștiința proprie explică o serie de fenomene aparent miraculoase, cărora misticii se zbat să le dea tente de mister: premoniția, precogniția, fenomenul deja văzut, intuiția și inspirația. În toate acestea, hiperconștiința proprie „vede” (vizionează) și cunoaște fenomene din viitor, prin procese psihice com-

plexe, insuficient cunoscute de științe. Cum le vede și le află, dacă încă nu s-au produs? Vă rog să vă imaginați într-un elicopter situat deasupra unei intersecții de drumuri foarte circulată. Din poziția dumneavoastră, puteți aprecia cum va evolua fiecare autovehicul care intră în intersecție: care se vor ciocni, care vor trece unele pe lângă altele, care vor depăși etc. Ceea ce vedeți dumneavoastră, de la înălțime, nu pot vedea conducătorii auto din autoturismele care intră în intersecție. *Aveți avantajul de a cuprinde ansamblul de sus în jos și de a putea aprecia, funcție de viteză, cum va evolua fiecare vehicul. Acest avantaj îl are și hiperconștiința proprie: vede ansamblul de sus în jos.*

După cum știți, gândul conține o importantă componentă electromagnetică, alături de una bio, pe care n-o cunoaștem foarte bine. Această componentă e radiată în spațiu ca undă radio. Imaginați-vă că hiperconștiința dumneavoastră se ridică ca un balon ușor, la câteva sute de metri deasupra dumneavoastră și supraveghează toate drumurile care vin către posesorul ei - organismul dumneavoastră. E adevărat că ea, așa cum erați dumneavoastră în elicopter, poate vedea ansamblul, de sus în jos și poate afla evenimente care se vor întâmpla în viitor, cu dumneavoastră sau lângă dumneavoastră? Da, căci vede toate persoanele aflate în mișcare către dumneavoastră. *Ei, bine, hiperconștiința proprie are această posibilitate - poate vedea evenimentele în pregătire în viitorul apropiat.* Dacă e bine exersată, vi le și comunică, prin conștiință. Dacă este simplă și nerodată, tot vă dă un semnal inconștient, sub formă de premoniție sau intuiție.

Persoanele care au creierul mai odihnit, mai puțin afectat de factorii de stres, simt mai bine premonițiile, adică, semnalele prin care hiperconștiința ne avertizează că se pregătește ceva pozitiv sau negativ în care vom fi implicați. De exemplu, vă treziți cu inima grea, cum spun oamenii din popor. N-aveți nici un motiv conștient de a fi supărați și îngândurați, dar totuși sunteți. În următoarea perioadă de timp, mai scurtă sau mai lungă, aflați o veste proastă, vi se întâmplă un necaz etc. Superstițioșii spun că i-au anunțat îngerii veghetori, prin țuiutul urechii, zbătutul ochiului stâng sau drept etc. Dumneavoastră, oameni culți, ați aflat cauza fenomenului: hiperconștiința a aflat deja despre ce se va întâmpla și încearcă să vă avertizeze, prin modificarea stărilor afective subconștiente.

*Un alt exemplu care probează existența hiperconștiinței.* Mergeți liniștiți către serviciu și simțiți nevoia să vă opriți burse, pentru a privi ceva într-o vitrină, pentru a observa ceva, pentru a face alt lucru care nu are nici o legătură cu planul dumneavoastră de a ajunge rapid la locul de muncă. În următoarele clipe, constatați că, dacă ați fi continuat să mergeți, întâlneți un accident ori alt eveniment neplăcut. Cine v-a oprit, în mod inconștient? Îngerul veghetor personal - hiperconștiința.

*Încă un exemplu întâlnit destul de frecvent.* Întâlniți o persoană nouă, care se poartă cât se poate de corect și amabil. Nu-i puteți reproșa nimic în mod conștient, dar simțiți o repulsie inconștientă la adresa ei, un fel de reținere mută de a dezvolta relațiile. După un timp, de obicei mai mare, aflați că respectiva persoană chiar nu merita

încrederea dumneavoastră, deoarece era un imoral sau un infractor deghizat în om de treabă. Cine v-a avertizat? Hiperconștiința! De unde a aflat adevăratul caracter al persoanei care părea cât se poate de cumsecade? Din două surse principale. În primul rând, i-a citit telepatic câteva fragmente de gânduri din creier și a descoperit că era un ticlos cu mască de om cinstit pe față și în vorbe. În al doilea rând, posibil să fi citit un fragment din viitor, în care ticălosul era demascat ori vă făcea un rău.

*Încă un exemplu pentru a cunoaște subtilitățile hiperconștiinței.* Sunteți un om de afaceri sau o persoană căreia i se face o propunere de afacere destul de serioasă, în care sunt implicați mulți bani. Dacă simțiți o ușoară îngrijorare (strângere de inimă, cum spun țărani) și tendința de a refuza afacerea, ați primit o premoniție, adică un semnal de la hiperconștiința. Ca atare, nu vă grăbiți să faceți afacerea, ci analizați-o pe toate părțile! În cele mai multe cazuri, veți constata că prezintă pericole pe care hiperconștiința le-a citit și vi le-a spus cum știe ea - prin sentimente negative. Dacă, dimpotrivă, simțiți o ușurare și o iluminare, ca și când în fața dumneavoastră s-ar fi deschis un drum liber, puteți face afacerea, deoarece hiperconștiința v-a dat liber, v-a spus că nu e nici un pericol.

*De ce nu ne spune hiperconștiința direct ce a observat în timpul viitor?* Simplu, amicii mei: deoarece noi, oamenii actuali, n-am dezvoltat un translator între conștiință și hiperconștiința. Abia ne străduim să construim niște punți de înțelegere cu propriul subconștient, prin "autosugestii. Cui să-i treacă prin gând să-și dezvolte și centrii nervoși prin care să înțeleagă bine ce vrea să ne corau-

nice hiperconștiința? *Un număr redus de persoane, care exersează comunicarea conștiință-hiperconștiință timp îndelungat, ajung să înțeleagă mai bine semnalele premonițiilor, să realizeze precogniția sau citirea viitorului.* Desigur, dacă majoritatea oamenilor s-ar apuca de exersat cunoașterea unor evenimente viitoare apropiate, ar reuși, după câțiva ani de muncă. *Mai mult de atât nu se poate, deoarece viitorul nu este fix, ca drumul din capul unui mistic.* În fiecare zi, în viața noastră intervin propriile gânduri și voințe, alături de persoanele cu care ne interferăm. *Numărul de factori care contribuie la producerea evenimentelor viitoare este atât de mare, încât nu-i putem stabili pe toți, cu exactitate.* E bine că măcar suntem avertizați când ceva neplăcut ni se pregătește

*Să adâncim puțin problema, să ne lămurim de ce semnalele hiperconștiinței sunt atât de slabe, comparativ cu ale subconștientului și ale conștiinței.* Subconștientul uman funcționează la fel de zeci de milioane de ani, de când oamenii trăiesc pe Terra. Inima a bătut la fel și în străbunul sălbatic. Stomacul său a funcționat la fel etc. Deci, subconștientul are un program fix și foarte vechi, în care abia recent ne-am propus să intervenim, cu sugestii și autosugestii. Așa cum am văzut într-un capitol anterior, conștiința se formează și se dezvoltă de la naștere și până la zi. Cum se formează ea? Prin învățarea a ceea ce oamenii din timpul nostru cunosc, respectă și aplică în comportament. Cu alte cuvinte, învață prin memorare, prin folosirea centrilor nervoși care stochează experiențele din trecut și le reproduc la nevoie. *Deci, majoritatea centrilor nervoși care lucrează pentru conștiință lucrează cu infor-*

*mații din trecut, fie ele și combinate în forme noi, ca în cazul imaginației.*

Ce s-a întâmplat cu centrii nervoși care trebuiau să citească și să ne spună viitorul? Pur și simplu n-au fost dezvoltati, deoarece majoritatea covârșitoare a oamenilor nu au avut preocupări în această direcție. Persoanele care sunt antrenate de mici pentru a ghici evenimente din viitor, prin procedee științifice, ajung să citească destul de exact ce se va produce peste o zi, peste o săptămână, peste un an etc, cu o persoană, o națiune sau chiar cu întreaga Umanitate (evenimente mondiale). Astfel de persoane sunt extrem de rare și nu trebuie confundate cu șarlatanii mistici (țigănci, șamani, ghicitori etc). În mod normal, marile centre de studii psihologice ar trebui să pregătească astfel de persoane, încă din copilărie, dezvoltându-le centrii nervoși ai hiperconștiinței. Dacă s-ar dezvolta, ar găsi și posibilități de a comunica mesajele lor către conștiință mai clar decât prin premoniții sau mici precogniții. *Ați înțeles că hiperconștiința nu poate spune conștiinței exact ce se va întâmpla în viitor, deoarece nu posedă centri nervoși exersați în acest sens?*

*Ca oameni obișnuiți, trebuie să ne mulțumim cu darurile obișnuite ale hiperconștiinței - premoniția, precogniția, intuiția și inspirația. Premoniția constă într-un semnal afectiv pozitiv sau negativ care ne vestește că un eveniment fericit sau nefericit se va întâmpla în următoarele unități de timp. Precogniția (cunoașterea anticipată) este o formă superioară a premoniției, în care conștiința și hiperconștiința au găsit o cale de comunicare, astfel că știm mai exact ce ni se pregătește.* Eu am exersat precogniția

din pură distracție, în timpul liber și m-a uimit cât de rapid se dezvoltă centrii nervoși ai cunoașterii anticipate. De exemplu, în urmă cu câteva zile, mergeam pe o strada din București, cu niște treburi. Un gând aparent parazit mi-a spus că voi primi niște bani, de la mai multe persoane. Ce să vezi? În următoarea jumătate de oră, am întâlnit trei persoane, de la care am primit diferite sume de bani, deși numai cu una aveam înțelegere să-mi plătească un tiraj de carte. Cine a știut că voi mai întâlni încă doi debitori și că aceștia se vor oferi să-mi plătească bani pe care eu nu-i mai așteptam? Hiperconștiința, amicii mei.

*Unele persoane cu hiperconștiința exersată văd evenimentele viitoare în somn, în stare de reverie ori pur și simplu le vin în minte (în conștiință). Visele premonitorii diferă de la o persoană la alta, astfel că încercarea șarlatanilor de a uniformiza hiperconștiințele, prin cărți de vise, nu au nici un sort de izbândă. De exemplu, dacă două persoane diferite au visat același lucru, să spunem bani, nu înseamnă că li se vor întâmpla evenimente de același fel. Mai mult ca sigur, nu li se vor întâmpla evenimente descrise în cărțile de vise, deoarece fiecare om are alt cod de simboluri onirice. În cazul exemplificat, banii ar reprezenta, cică, întâlnirea cu persoane de diverse ranguri (importante). Vedeți unde e șmecheria șarlatanului? Există o singură persoană care să nu se întâlnească cu nimeni într-o zi? În realitate, pentru una din cele două persoane din exemplu, banii pot fi o atenționare de tipul *Vezi cum îți investești banii în afacerea plănuită!* Pentru a doua, banii pot însemna chiar un câștig neașteptat sau pur și simplu o descărcare a reziduurilor nervoase din creier. În această direcție, regula este clară: *Majoritatea viselor nu au caracter**

*premonitoriu, ci reprezintă simboluri de frământări psihice personale ori descărcări ale unor reziduri psihice acumulate în timpul zilei.*

Ati înțeles cum folosiți premonitia si precoșnitia?

Nu mai credeți în cărți de vise, căci vă confuzionează propriile coduri de descifrare a mesajelor onirice! Dacă presupuneți că primiți premoniții prin somn, notați-vă visele și urmăriți ce vi se întâmplă în următoarele zile! Astfel, veți descoperi propriile coduri de simboluri onirice și le veți putea folosi ulterior. *Mult mai util este însă să exersați câte puțin precongniția, adică cunoașterea anticipată a viitorului, în acest scop, în momente de cumpănă, vă puteți întreba care din variantele posibile se va întâmpla. După exerciții îndelungate, ajungeți să ghiciți destul de exact. Desigur, dacă nu vă place o variantă care urmează să se întâmple, vă luați măsuri ca ea să nu se întâmple. Aceasta înseamnă că trebuie să vă mobilizați conștiința și subconștientul (cu autosugestii), să vă spuneți *Nu trebuie să se întâmple în felul acela!* și să acționați pentru schimbarea cauzei care generează evenimentul neplăcut. Vă amintiți că am învățat cum să prevenim evenimentele care nu ne plac, la subcapitolul de studiu a legii cauzalității? Vă amintiți. *Deci, schimbați sau lichidați cauza care generează evenimentul nedorit și ați scăpat de el! Vi se pare prometeic și suprauman ceea ce vă recomand să faceți? E știință verificată, oameni buni. Oamenii instruiți și educați devin stăpâni pe destinele lor, în momentul în care învață arta succesului.**

*Nu vă sfătuiesc să exersați pentru a putea citi evenimente de nivel zonal și mondial, deoarece viețile paranormalilor care ating astfel de performanțe nu sunt deloc*

ușoare. Am o prietenă care a văzut cu acuratețe prăbușirea turnurilor gemene din SUA, accidente aviatice, cutremure, tsunami etc. care s-au întâmplat cu adevărat, la doar câteva ore sau zile după vise. O invidiați? Nu e cazul. Se trezește din somn, cu imaginile oribile văzute și se întrebă zguduită unde și când se vor întâmpla. În plus, este frustrată de neputința ei de a interveni pentru oprirea evenimentelor neplăcute pe care le vizionează. Majoritatea paranormalilor specializați în precogniție trăiesc sentimente similare. Mai bine să vă vedeți numai de problemele personale, dragi cititori.

## Cum folosim intuiția și hiperconștiinta?

Ați auzit mijite persoane laudându-se cu flerul lor în diverse domenii - afaceri, economie, tehnică, pariuri sportive sau loto etc. *Flerul înseamnă, de fapt, intuiție, adică un proces cognitiv ultrarapid, de sondare a viitorului, cu ajutorul hiperconștiinței și de alegere a celei mai favorabile variante de acțiune.* Știți și cum se sondează viitorul. Hiperconștiinta se ridică mai sus, astfel că poate vedea mai multe evenimente care se vor întâmpla în viitor, în mod global. Practic, intuiția este rezultatul unei analize rapide a multitudinii de situații și evenimente pe care hiperconștiinta le vede în viitor. Această afirmație este valabilă pentru cazurile fericite, în care hiperconștiinta poate comunica informațiile obținute către conștiință.

*Destul de des, intuiția se înșeală, fapt pentru care mult mai sigur e să ne bazăm pe judecățile conștiente, pentru a lua decizii importante. De ce ne înșeală intuiția?* Deoarece un om necultivat, cu hiperconștiinta neexersată, are parte de false intuiții, pe care face greșeala să le creadă. Cel mai frecvent, acest lucru se întâmplă misticilor care au false intuiții sub formă de revelații și le răspândesc cu o tenacitate demnă de fapte mai bune. Majoritatea religiilor s-au născut din false intuiții și false revelații, ale unor ignoranți orgolioși care chiar au crezut că au discutat cu Dumnezeu ori cu diferiți îngeri. Ați întâlnit și dumneavoastră destui indivizi de acest soi, așa că nu insist.

*Cum procedăm pentru a nu fi înșelați de false intuiții? In primul rând, ne exersăm hiperconștiinta în evenimentele de zi cu zi. Ne întrebăm mereu Acest eveniment se va produce așa sau în alt fel? Acest om va acționa astfel ori în alt mod? etc.* După exerciții îndelungate, dar ușoare, vom constata că ghicim aproape întotdeauna cum se vor comporta oamenii, cum se vor produce evenimentele. În al doilea rând, când avem o intuiție care privește o problemă serioasă din viața noastră, nu ne grăbim s-o credem. De exemplu, nu ne grăbim să exclamăm *Aceasta este viitoarea mea soție! Risc totul pe această afacere, deoarece inima îmi spune că voi reuși* etc. Luăm în considerare intuiția, dar supunem problema unei analize raționale amănunțite, așa cum am învățat la paragraful despre analiză și sinteză. Dacă rezultatul analizei (concluzia) se potrivește cu intuiția, putem acționa în direcția indicată de ea. Dacă intuiția și concluzia analizei nu se potrivesc, mai sănătos e să acționăm cum ne indică analiza rațională, deoarece greșește mult mai rar decât

intuiția. Ați înțeles cum trebuie să folosiți intuiția? în regulă. Mergem mai departe, către un proces misterios, insuficient cunoscut de științe — inspirația.

Până destul de recent, inspirația era considerată ca un ajutor al zeilor sau al muzelor (pentru literați). Nici acum nu s-au elucidat complet sursele inspirației emergente, de noutate absolută. Cine ni le suflă? Știm că marile inspirații vin prin hiperconștiințele oamenilor geniali, însă nu știm de unde. Le fabrică mințile lor sau sunt sugerate de o Hiperconștiință Creatoare și Morală căruia noi îi spunem Dumnezeu? Dacă aș fi mistic, aș spune că sigur le oferă Dumnezeu și aș încheia problema, fără a demonstra-o însă. Dumneavoastră m-ați crede sau nu, funcție de cât de creduli sunteți. Onestitatea de om de știință mă obligă să recunosc faptul că nu cunoaștem toate sursele inspirației.

Ați trăit vreodată un proces de inspirație? V-a muncit mult o idee și, deodată, i-ați dat de capăt, răsuflând ușurați? Mai mult ca sigur, fiecare ați avut inspirații mai mult sau mai puțin importante, așa că știți despre ce vorbim în acest subcapitol. *Inspirația este un proces psihic cognitiv, de iluminare bruscă, de găsim a unei noi soluții la problemele care ne frământă și cer rezolvare.* Ea nu trebuie confundată cu imaginația, proces în care noi creăm imagini și le combinăm între ele. în cazul inspirației, noi suntem oameni frământați de o problemă la care căutăm răspuns. Cu cât suntem mai preocupați de ea, cu atât mai multe variante de răspuns vin în minte, dar sunt respinse de conștiință, ca nefondate, nerealistice, inoportune etc. Apoi, deodată, ne trezim că răspunsul ne vine de parcă ni l-ar fi dictat cineva, cu claritate și precizie. Aceasta înseamnă inspirația.

*Inspirația nu vine la comandă și în același mod la toate persoanele.* De exemplu, Arhimede a descoperit cunoscuta-i lege în timp ce făcea baie și-și simțea trupul mai ușor. Unele persoane se culcă cu creierul frământat de problema de rezolvat și se trezesc dimineața cu mintea limpede și cu soluția prezentată pe tavă. Destui savanți au fost iluminați brusc, în timp ce se plimbau adânciți în gânduri, prin mijlocul naturii. în unele cazuri, inspirația vine prin asemănare, în timp ce observăm cum muncesc ori se comportă anumite persoane sau alte vietăți. De exemplu, Charles Darwin a fost inspirat cu miezul teoriei sale, în timp ce studia vietăți din Galapagos. Cum se inspiră scriitorii și poeții? Din viața oamenilor și a naturii, din imaginație și din alte cărți, din cele trăite de ei și de alte persoane. Eu folosesc multiple surse de inspirație, mai puțin cele care produc alterarea creierului - drogurile și alcoolul. Nu știți că unii literați se inspiră din imaginile produse de droguri și alcool? Edgar Alan Poe a scris minunat, cât s-a inspirat din viață. De îndată ce s-a apucat de droguri, a produs niște nuvele macabre de-ți fac pielea de găină. Deseori, Nichita Stănescu scria amețit de alcool, fapt pentru care eu nu-i gust poezia. Toti literații care își biciuiesc inspirația cu droguri și alcool produc opere proaste, absurde, ilogice, dezumanizante, depresive etc.

*Probabil, vă întrebați de ce ar trebui să vă intereseze inspirația, dacă dumneavoastră nu intenționați să vă apucați de literatură.* Amicii mei, inspirația este de importanță capitală în toate domeniile vieții și activității umane, începând de la descoperiri științifice și până la rezolvarea mai simplă sau mai bună a unor probleme de viață.



Cercetătorii, inventatorii, inovatorii și descoperitorii din diverse ramuri ale științei și tehnicii au nevoie disperată de inspirație. Literații și artiștii plastici nu pot lucra fără inspirație. Arhitecții nu pot mișca rigla și echerul fără inspirație originală. Muzicienii, actorii, cântăreții au nevoie de ea. Oamenii de afaceri lucrează mai mult sau mai puțin inspirați. Oamenii politici normali au trebuință de inspirație, căci nu sunt roboți, să repete soluții inventate de alții (predecesori). Până și gospodina care rezolvă problemele casnice, cu bani puțini, se folosește de inspirație. *Toți avem nevoie acută de inspirație, încât ar trebui să începem ziua cu o rugă de tipul Inspiră-mă, Doamne!* Din această cauză, am introdus în formula de autosugestie trei acțiuni ale Divinității creatoare și morale - *inspkatia, ajutorul și ocrotirea*. Mai mult de atât nici nu aveți nevoie.

Ne-am lămurit că toți avem nevoie de inspirație, să ne îndreptăm către noroc și succes, să evităm ghinionul și eșecul. Din ce surse ne inspirăm?

1. Prima și cea mai simplă sursă de inspirație sunt miliardele de informații din creierul nostru. Aceste informații nu sunt cunoscute pe deplin de conștiința proprie, deoarece multe provin din legături telepatice inconștiente iar altele, din hiperconștiință. Cu alte cuvinte, noi suntem proprietarii unui tezaur informativ la care nu avem inventar exact, astfel că nu cunoaștem cât de bogat este. Multe din fenomenele aparent stranii se explică prin informațiile din creierul nostru despre care noi nu avem habar că le-am recepționat. De exemplu, misticii încearcă să dea tot soiul de explicații religioase fenomenului *deja văzut*. Cel mai adesea, spun că e o probă a reîncarnării sau un contact cu

spiritele celor morți. În realitate, fenomenul deja văzut este un efect al receptării telepatice a unor imagini.

Nu cunoașteți fenomenul ori nu-i știți explicația? *Fenomenul deja văzut pare să încalce regulile sigure din Lumea în care trăim.* În concret, o persoană care vizitează pentru prima dată un loc are senzația că l-a mai văzut cândva. În unele cazuri, poate chiar preciza detalii care nu se observă la prima vedere: cum este mobilierul din camerele încă nevizitate, ce tablouri atârnă pe pereți etc. Deja, începeți să visați fantome și reîncarnări, căci fenomenul vă cam sperie, nu? *Explicația acestui fenomen este cât se poate de banală - telepatia, amicii mei.* O persoană care a trăit o emoție în acel loc a transmis imaginile văzute în mentalul colectiv, prin emisiunile creierului său (cam ca o proiecție de film). Un alt creier uman, compatibil telepatice cu primul, a recepționat imaginea din mentalul colectiv, în mod inconștient și a stocat-o în câțiva centri nervoși din creier. Imaginea a stat cuminte în respectivi centri nervoși până ce posesorul creierului a vizitat locul din care s-a emis imaginea inițială. La vederea locului, imaginea din creier s-a trezit, s-a ridicat în conștiință, pe scoarța cerebrală și a început să spună - *Eu am mai văzut locul acesta.* Într-adevăr, l-a mai văzut, dar cu ochii altei persoane, care i-a transmis imaginea în mod telepatice. Nici un mister, nici un prilej de groază, amicii mei. Trăim într-o Lume ospitalieră și bună.

*Revenind la problema noastră, cum se produce inspkatia din propriul nostru creier? Prima condiție a apariției inspirației este frământarea psihică pentru a găsi răspuns la o întrebare, o problemă, o chestiune de rezolvat.*

Nu putem sta ca blegii și să invocăm *Vino, inspirație!* La ce să, vină inspirația, dacă noi nu-i spunem exact ce vrem să aflăm? Savantul vrea să descopere un leac pentru cancer și se tot întreabă ce variantă să mai verifice. Inventatorul caută o nouă sursă de energie. Inginerul se întreabă cum ar putea perfecționa o mașină pentru a-i crește randamentul. Literatul se întreabă ce temă ar putea aborda, încât să trezească interesul cititorilor. Omul sărac se întreabă cum să rezolve problemele vieții cu puținii bani pe care îi are. Șomerul se întreabă încotro să se îndrepte pentru a scăpa de mizerie. *Fiecare om are zeci de probleme în care este solicitată inspirația.*

*A doua condiție a apariției inspirației este ca problema la care căutăm răspuns să ne frământă cu adevărat, să ne obsedeze pur și simplu, zi și noapte, să nu ne lase o clipă de liniște. De ce trebuie așa? Deoarece, dacă psihicul se frământă, miliardele de informații ascunse în centrul nervoși sunt răscolite și verificate de câteva instanțe din creier. Sunt răscolite atât informațiile cunoscute conștient cât și cele receptate inconștient (telepatic, prin observarea inconștientă, prin imitație inconștientă etc). Frământările noastre psihice seamănă cu o furtună prin creier. Toate depunerile sunt spulberate de vântul frământării, se reorganizează, se conectează în alte forme, se trezesc din uitare etc... Dacă nu ne-am frământa psihic, numai o parte din informațiile din creier ar participa la căutarea răspunsului, astfel că șansa de apariție a inspirației ar fi scăzută.*

*A treia condiție a apariției inspirației este să punem pasiune în căutarea răspunsului. Cu cât ne frământăm mai pasionați și mai interesați, cu atât stabilim mai multe legături telepatică cu persoane care au aceleași probleme ca și*

noi. S-ar putea ca unii corespondenți telepatici pe care îi contactăm inconștient și involuntar, să aibă deja răspunsuri parțiale la întrebările noastre ori chiar un răspuns final. De îndată ce l-am recepționat din alt creier, ne vine inspirația și suntem siguri că noi am făcut descoperirea. Din punct de vedere material și legal, așa este: noi am formulat răspunsul pe bază de inspirație, noi suntem proprietarul ei. Nu contează că, total sau parțial, am luat răspunsul din alt creier, cu care suntem în legături telepatică.

2. Ce spuneti de această situație, când inspirația noastră este ajutată de informații receptate din alte creiere? Eu cred că datorită acestei posibilități, toți creatorii trebuie să fie modești, să se bată mai puțin cu cărămida în piept strigând *Eu am făcut cutare!* Datorită acestei credințe, am învățat să fim modest (în tinerețe, eram un orgolios teribil), în al doilea rând, inspirația reciprocă, prin legături telepatică ne îndeamnă să respectăm, să simpatizăm și să ajutăm pe toți oamenii întâlniți, căci nu știm cine este corespondentul nostru telepatic. Acum înțelegeți de ce eu mă zbat să obțin un nivel de trai decent pentru majoritatea cetățenilor țării: toți suntem legați telepatic între noi, astfel ca nefericirea unuia se simte inconștient de toți corespondenții telepatici.

*Deci, am stabilit că a doua sursă a inspirației se află în creierul altei persoane, de la care o receptăm în mod telepatic și ne-o însușim. S-ar putea ca sursa de inspirație să nu fie singură, ci să luăm câte ceva din mai multe creiere cu care conversăm telepatic, într-un soi de brain storming (furtuna creierelor). În acest caz, sursa de inspirație este colectivă iar beneficiarul suntem noi, persoana care am reușit să combinăm mai multe frânturi de informații, culese*

din diverse creiere, într-o informație-răspuns la problema care ne frământă. Acest proces se produce frecvent la cercetătorii pasionați și frământați de găsirea răspunsului la o anumită problemă.

3. *A treia sursă de inspirație o găsim în afara ființelor noastre, în natura și lucrurile înconjurătoare.* Ne frământă o problemă și hoinărim prin natură sau prin societate. Deodată, brusc, ochii ni se opresc pe un obiect, pe un mecanism, pe un fenomen etc. Iluminarea ne cuprinde și inspirația e gata. Ne-a inspirat prin copierea sau modificarea unui fragment din realitatea care ne înconjoară.

4. *Cărțile și filmele sunt surse de inspirație folosite de majoritatea cercetătorilor și literaților.* În ele nu găsim neapărat răspunsul la întrebarea care ne frământă, ci informații care ne duc ușor, pe calea de iluminare, către soluția finală. În acest caz, iluminarea poate veni prin asemănarea cu cele văzute ori citite, prin contrast cu ceea ce am văzut ori am citit ori prin conexiuni paradoxale (adică, vedem ceva și ne vine inspirația într-o problemă care nu are nici o legătură aparentă cu acel ceva).

5. *Inspirația extraordinară, din care ies invenții geniale, de noutate absolută, poate proveni dintr-o sursă pe care nici măcar să n-o bănuim.* Nu vreau să cad în misticism, cum credeau cei vechi în inspirația divină, în zei și muze, însă geniile deschizătoare de noi drumuri în știință și creație par să fie inspirate din surse supraumane. Cine sunt acestea? Dumnezeuul creatorilor morali? Extraterestrii care ne supraveghează? Dispozitive care imită creierul uman și radiază informații în mentalul colectiv ori în hipermental, cam cum am imaginat eu în anumite scrieri SF? Nu

știm încă. Cu certitudine, după ce o persoană capătă o inspirație extraordinară, multe altele se inspiră din creierul ei, prin telepatie. Să sperăm că viitorul va elucida și această problemă.

*Ați înțeles la ce vă folosește inspirația? Ea vă luminează mintea brusc, în momente de frământări psihice, în care căutați soluții la problemele dumneavoastră de viață.* Creierele leneșe au tendința de a apela la soluții deja existente, de a copia ceea ce s-a mai făcut, fără a avansa cunoașterea nici cu un milimetru. Aceasta înseamnă însă o deplasare în cerc și o falsă rezolvare a problemelor noastre. Numai după ce punem creierul la muncă și-l forțăm să producă ceva nou, pe bază de inspirație proprie, suntem siguri că am găsit soluții concrete și exacte la problemele noastre.

# Succesul în dragoste

## Dragoste ori sex?

Vi se pare curios că încep tratarea unor particularități de succes cu domeniul dragostei? Educația din ultimii ani determină multă lume să facă conexiuni rapide de tipul succes-bani, succes-sex, succes-vedete (vipuri). Dumneavoastră ce credeți, e bine că s-au impus astfel de metode, care împing sentimentele în plan secund, în favoarea unor instincte? *De exemplu, e bine că elevilor li se vorbește în mod excesiv despre sex, dar nu se' mai discută cu ei aproape deloc despre idealuri și sentimente înalte, între care dragostea ocupă sau ar trebui să ocupe un loc central?* Omul s-a ridicat deasupra animalului în momentul în care a înlocuit sexul cu dragostea, cu iubirea față de persoanele de sex opus. Ce facem, forțăm omul să facă drumul invers, de la om la bestie, de la dragoste către instinctul sexual? Educăm tinerii în stilul cinic capitalist, că totul se vinde și se cumpără? Cum dragostea nu poate fi cumpărată, se cumpără sexul. *Cine nu poate cuceri un suflet, cumpără un trup.* Aruncați o privire în jurul dumneavoastră și veți vedea că tendința majorității „vipurilor” se îndreaptă în această direcție bestială! Nici măcar nu se mai vorbește de dragoste, ci de „relații”. „Vipistele” își schimbă amănții cu o viteză uluitoare, încât te întrebi dacă măcar o singură

dată au simțit fiorul unei iubiri adevărate. Foarte probabil, n-au simțit.

E adevărat că sentimentul de dragoste are rădăcini într-un instinct primar imperios - instinctul de reproducere a speciei. Acest instinct atrage două persoane de sex opus, una către alta, încă din perioada pubertății. În cazul atracției dintre persoane de același sex (pederastie, lesbianism), avem de a face cu boli și vicii grave, care trebuie tratate cu medicamente și psihoterapie. În nici un caz, ele nu trebuie tolerate și încurajate, prin acceptarea publică sau acoperire legală. *Tot ce este împotriva legii firii (naturale) trebuie lichidat, spune o regulă de bun simț, care apără Viața.*

În probleme de sex, legea firii e clară - băiat și fată, bărbat și femeie. Întregul vital uman este format din două persoane de sex opus. Nici o femeie nu e întreagă fără bărbat, nici un bărbat nu e întreg fără o femeie. Abstenența unor persoane (monahi, călugărițe etc.) produce grave dereglări mintale sau grave aberații sexuale. De ce? Deoarece instinctul sexual e imperios, se cere satisfăcut neapărat, la fel cu celelalte instincte primare (de hrană, de apărare). Chiar dacă am izola doi copii pe o insulă pustie, cu condiții bune de trai și nu i-am învățat nimic, la pubertate, ei vor descoperi sexul. Nu vor descoperi însă și dragostea, deoarece le lipsește educația socială, educația sentimentelor.

Funcție de constituția organismului și de educație, oamenii pot fi mai carnali (mai predispuși la sex) sau mai platonici (mai predispuși la sentimente de dragoste). Pentru *reușita unui cuplu, combinația carnal-carnală și platonico-platonice sunt de importanță covârșitoare.* Un bărbat cu

înclinații carnale nu va rezista mult lângă o femeie cu înclinații platonice, deoarece va considera-o frigidă și chiar va face-o frigidă. Ea așteaptă vorbe fermecătoare, mângâieri și alintări, înainte de a fi gata de o partidă de sex. Ca atare, comportarea lui brutală, care încântă până la extaz femeii carnale, va șoca-o psihic, îi va bloca instinctele și-i va răni sufletul. Combinația dintre un platonice și o carnală e la fel de dezastruoasă. El îi spune poezii, vorbe frumoase și drăgălășenii iar ea așteaptă numai scena mare din pat. Normal că astfel de cupluri nu rezistă în timp. Ele se desfac din inițiativa unuia sau a ambilor parteneri. *V-am dat acest exemplu pentru a înțelege că nu vă puteți îndrăgosti de oricine, mai ales pentru o lungă perioadă, în care să intervină și căsătoria.* Nu e nevoie să mergeți la un sexolog pentru a vă explica această simplă regulă: trebuie să vă alegeți partenerul (partenera) de viață funcție de caracterul platonice sau carnal al propriei personalități.

Din punct de vedere al comportării, echipa de platonice trăiește la fel ca o pereche de porumbei iar echipa de carnali, ca niște bestii în călduri. În ambele cazuri, e vorba de dragoste, dar nu de același fel. În primul caz, avem de a face cu stratul superior, puternic umanizat al sentimentului de iubire. În al doilea caz, avem de a face cu atracția instinctuală aproape bestială, ușor atenuată de convențiile sociale. De regulă, cuplurile din prima categorie trăiesc fericite toată viața iar cele preponderent carnale ajung în tot soiul de crize: infidelități, gelozie, violențe, reproșuri etc. *După cum se vede, pe termen lung, dragostea e mai puternică decât atracția sexuală.* Ea prezintă avantajul umanizării, al controlului conștient al sentimentelor care unesc două persoane de sex opus.

Am început acest capitol tocmai cu ceea ce-mi place mai puțin - relația dintre dragoste și sex. Eu sunt adept al dragostei curate și împlinite, al formulei dintre platonice și carnal. De ce am început totuși cu relația dragoste-sex? Deoarece, după evenimentele din decembrie 1989, a devenit o modă să discutăm în gura mare despre sex, prin jurnale și televiziuni, pe la colț de stradă și prin școli (chiar și prin școli primare). Această modă bestială, care degradează ființa umană superioară, a fost importată din Vest, mai ales din SUA, zonă în care dragostea a fost puternic alterată de sex, datorită relațiilor capitaliste (totul se vinde și se cumpără). *Socialismul avea părțile lui proaste, însă excela în domeniul educației sentimentelor superioare, în dauna instinctelor primare.* Copiii și adolescenții erau educați în spiritul unor idealuri înalte, în spiritul dragostei curate și înălțătoare. Eroii din cărțile și filmele noastre săvârșeau fapte de eroism pe altarul zeiței dragostei și nu pentru o partidă de sex.

Lumea se conduce cu forța brută, cu banii și cu sexul, spunea un lider bestial (Napoleon Bonaparte). În realitate, forța dragostei curate, idealizate și purificate, este mult mai mare. *Iată de ce eu pledez pentru mai multă pudoare, pentru scoaterea temelor de sexologie din școli și din televiziuni, pentru reluarea educației sentimentelor.* Sex pot face și fac toate bestiile din Lumea noastră. *Numai omul, însă, e capabil de dragoste, de iubire pentru persoana de sex opus.* Pentru a ajunge în această fază, omul sălbatic, dominat de instinctul sexual, a străbătut un drum lung de secole. El a fost supus unui proces de umanizare treptată, de educare în spiritul sentimentelor frumoase și cu-

rate, a sentimentelor de iubire față de persoanele de sex opus. In acest răstimp, *femeile au fost ridicare, încet dar sigur, pe piedestale pure, asemenea zeitelor, spre admirație și iubire*. Dacă ele au acceptat să coboare în mocirla sexualității agresive, aberante și pornografice, sunt singurele vinovate pentru faptul că sunt tratate ca femele (vite) și nu ca femei. Cu cât o femeie se respectă mai mult în această privință, cu atât este mai iubită cu adevărat. Bărbații pot simți atracții carnale pentru mai multe femei, însă dragostea adevărată, numai pentru una. Probabil, femeile simt la fel, dar nu știu eu, deoarece n-am fost niciodată femeie.

*În societatea de consum, multe femei frumoase ajung simple mărfuri, cumpărate pentru sex. Ce se întâmplă oare în sufletele lor? De ce se vând? Tentația averii, luxului, a lipsei de griji și de neazuri le fac să-și calce pe sufletele proprii, devenind niște obiecte sexuale. Oare, în sufletul lor, nu visează niciodată să nu fi ajuns „carne vie”, cumpărată numai pentru sex? Oare, nu se visează niciodată curate și pure, apte de o dragoste curată ca în povești? Oare, nu simt că toate cosmeticele din Lume nu pot spăla jegul sufletesc și trupesc care le-a cuprins? Asta mă întreb eu, un bărbat care a trăit din plin de toate, fapt pentru care nu poate fi acuzat de puritanism. Am fost ofițer de marină și relații externe, ziarist și scriitor. Normal că am cunoscut multe femei, din toate categoriile sociale și sentimentale. Am căpătat destulă experiență de la ele, încât am scris patru romane de dragoste și două volume de arta succesului feminin (enumerare la sfârșitul cărții).*

*În cărțile mele, femeile nu reușesc în viață cu sexul, ci cu creierul. Ele nu sunt „fresh meat” (carne proaspătă), ci personalități complexe, la fel ca bărbații. Ele iubesc cu*

adevărat, bărbați care merită să fie iubiți. *Insist atât de mult asupra eliminării pornografiei și bestialității din viața feminină, deoarece femeile au un rol hotărâtor în evoluția societății. Noi, bărbații, suntem așa cum ne nasc, ne cresc și ne educă, ne iubesc sau ne deziluzionează femeile. Cele care sunt simple purtătoare de sex crează numai confuzii și murdării sociale, așa cum vedeți în epoca de tranziție din România. Nici nu le poți spune femei, ci sex înconjurat de vagi urme de femeie. Zilnic, citiți, prin ziare de scandal, isprăvile lor sexuale, căci nu le pot spune amoroase, deoarece dragostea este exclusă din aceste mizerii. Indiferent de unde a venit moda asta bestială, de a transforma femeile în simple anexe ale sexului, trebuie să-o combatem. Desigur, primele care pot și trebuie să-o combată trebuie să fie femeile. Ele au tot interesul să se ridice din mocirla unui astfel de trai bestial către nivelul de femei demne.*

*Ați aflat răspunsul la întrebarea Dragoste ori sex? Suntem ființele supreme de pe această planetă, suntem înzestrați cu sentimente curate și nobile, pe care numai oamenii le au. Deci, trebuie să căutăm în viață dragostea, nu sexul. Relațiile sexuale vin numai în completarea sentimentelor de dragoste. Ele nu primează ca instinctele bestiale proprii animalelor. Deci, mai multă educație în spiritul idealurilor și sentimentelor înalte și cât mai puține vorbe despre sex. Dacă nu vom proceda astfel, națiunea noastră se va cufunda în profumiscuitate, va deveni la fel de murdară și nefericită ca națiunile vestice din care a pornit moda bestială a coborârii ființei umane în imperiul instinctelor primare.*

## Cel mai curat și mai puternic sentiment

Dragostea curată este cel mai puternic sentiment uman. Ea este combustibilul care pune în mișcare forțele subconștiente și conștiente. Poate chiar și hiperconștiința este accelerată de dragoste. Din dragoste pentru ființe iubite, s-au creat opere nemuritoare, din domeniul literaturii, artei, construcțiilor. Dragostea a generat fapte de eroism în muncă, creație și luptă. Dragostea a ridicat bolnavi de pe patul de moarte, a înviat firi ce păreau pierdute pentru totdeauna. Dragostea adevărată nu cunoaște vârstă înaintată. Ea începe în adolescență și se tennină cu ultima suflare.

*Dragostea e capabilă de cele mai mari minuni. Oamenii răi s-au schimbat sub impulsul iubirii pentru persoane de sex opus.* Leneșii au devenit harnici, bețivii s-au dezbărat de viciul lor, fricoșii au devenit curajoși, mizantropii au ajuns sociabili. Dragostea e capabilă de transformări miraculoase în personalitatea umană, dacă este adevărată și curată. Până și figurile persoanelor îndrăgostite se schimbă. Ele radiază o lumină și, o căldură pe care le putem recunoaște cu ușurință. Îndrăgostiții adevărați sunt ca magneții: nu pot trăi separați decât pentru scurt timp, mai ales în perioada de maximă manifestare a sentimentelor. Ulterior, când dragostea se așează și se stabilizează, acționează constant, ca un foc bine întreținut toată viața.

Din ce izvorăște puterea dragostei curate, dacă nu din atracția sexuală despre care am discutat deja? Forța

extraordinară a dragostei curate izvorăște din suflet, din sentimente pur omenești, cum ar fi. de pildă:

a. *Sentimentul de împlinire afectivă, a unirii sufletelor pentru a forma împreună întregul vital superior - un bărbat și o femeie.* Acest sentiment de atracție pur sufletească, deosebit de puternic, se completează în subsidiar cu atracția sexuală, însă el rămâne dominant. Sexul e o simplă plăcere, dragostea e sentiment arzător atotputernic. Sexul se domolește după câteva zeci de minute, dragostea nu se epuizează niciodată, ca un foc etern.

b. *Forța dragostei izvorăște din sentimentul de siguranță afectivă, sentiment mai puternic decât multe altele.* În lumea nesigură în care trăim, sufletul fiecărui om tânjește după elemente de siguranță și după o supremă siguranță. Sentimentalii își găsesc axul central al personalității lor în siguranța afectivă, în siguranța că o persoană de sex opus îi iubește în mod exclusivist. Din această cauză, în momentul în care sentimentalii pierd dragostea simt că pierd totul. Nu-i interesează averea, poziția socială, avantajele profesionale. Nu-și găsesc sprijinul de bază al personalității lor - dragostea sigură a partenerului.

c. *Forța dragostei izvorăște din multiplicarea forțelor psihofizice ale celor doi parteneri.* Știți și cum se multiplică: prin sugestii și autosugestii pozitive pe care cei doi și le fac în mod inconștient. În plus, cei mai mari îndrăgostiți stabilesc între ei legături telepatice strânse involuntare și inconștiente, astfel că fiecare devine mai puternic fără a ști exact ce se întâmplă cu dânsul (dânsa).

*Dragostea adevărată nu trebuie confundată cu pasiunea trecătoare, oricât de aprinsă ar fi aceasta.* Pasiunea

poate fi declanșată de admirația pentru forme (pentru frumusețea fizică) ori de atracție sexuală. În ambele cazuri, acționează numai instinctul sexual și admirația pentru formă. Lipsește conținutul profund, lipsește sentimentul de dragoste întins din subconștient și până în hiperconștiință. Așa cum citiți prin diverse reviste mondene, pasiunile sunt trecătoare și nefericiții se despart, după ce focul de paie și-a epuizat forța. În lumea „vedetelor”, astfel de focuri de paie sunt frecvente, dovedind superficialitate în tratarea sentimentelor. Vedetele joacă atât de mult teatru, încât ajung să se joace și cu un sentiment atât de important - dragostea. Normal că eșuează. Dragostea nu poate fi mințită în nici un fel.

*Dragostea adevărată trece cu ușurință peste necazuri, lipsuri materiale, boli și alte încercări. Ați cunoscut și dumneavoastră, din romane și scrieri biografice, cazuri de dragoste duse până la sacrificiu suprem. Femei care și-au urinat iubiții în pustietăți arzătoare ori prin iernile aspre siberiene. Femei care au renunțat la poziții sociale și averi de dragul bărbaților iubiți sau invers. Bărbați care au renunțat la tron, la poziții aristocratice și imense averi, din dragoste pentru femei cu suflete pereche cu ale lor. În astfel de situații, persoanele mai reci, din afara, spun că dragostea e oarbă. Nu este adevărat, dragi cititori. Dragostea nu e oarbă. Dimpotrivă, ea vede cu alți ochi persoanele iubite. Ea vede în profunzimea sufletelor, trecând de ambalajul de carne perisabilă, de conveniențele sociale și economice. Ea vede că persoana iubită e singura pentru care merită să trăiască, că fără ea s-ar usca și ar muri. Aceasta înseamnă dragostea adevărată. Un sentiment arză-*

tor, atotputernic, curat și pur, care depășește orice frână, orice obstacol, orice conveniență. Din păcate, ea se întâlnește mai greu.

*Vă întrebați de ce m-am lansat cu atâta ardoare în pledoaria pentru dragostea adevărată? Simplu, amicii mei: dragostea adevărată mișcă Lumea. Nu banii, cum susțin bogătașii, nu. personalitățile politice, nu forța armată. Dragostea mișcă Lumea. Nimeni nu poate obține succese adevărate, în nici un domeniu, dacă nu e susținut de forța dragostei. Poți obține glorie profesională, poți obține avere, poți obține poziții sociale de invidiat și toate să ți se pară nimicuri, deoarece ai pierdut dragostea. V-o spun din proprie experiență, deoarece am trecut printr-un divorț chinuit, apoi, după niște ani, următoarea soție mi-a murit ținându-mă de mână. Necunoscătorii mă invidiau pentru gloria literară și averea câștigată iar eu nu simțeam decât un imens gol sufletesc și o cumplită greutate de plumb, care mă apăsa, să mă îngroape. Femei frumoase încercau să mă consoleze și nu reușeau nici cum. Din această cauză, nu pot înțelege bărbații care culeg din localuri tot soiul de fetișcane frumoase și cred că sunt fericiți. Se mint, amărății. Dragostea e un sentiment mult mai profund decât simpla plăcere sexuală sau decât admirația unui chip ori unui trup frumos.*

*Dragostea adevărată este o condiție esențială pentru a obține succese în toate celelalte domenii: științific, profesional, economic, politic, social, sportiv, artistic etc. Cine se știe iubit cu patimă devine mai inteligent, mai puternic, mai ambițios, mai sigur de el, mai activ, mai curajos, mai... El simte nevoia de a cuceri glorie și avere pen-*



tru femeia iubită, de a-i oferi tot ce-și dorește. *În spatele fiecărui bărbat de succes, veți găsi o femeie iubitoare.* Când această femeie dispare, așa cum s-a întâmplat în multe cazuri din tranziție, bărbații de succes se prăbușesc în imoralitate și infracționalitate. Ei pot mima dragostea, în compania unor fetișcane ușurele, vânătore de averi și poziții sociale, dar n-o pot trăi ca pe un sentiment adevărat. Din această cauză, nu sunt fericiți cu adevărat, ci trăiesc viața ca pe o piesă de teatru, cu petreceri mondene, expoziții etc. Se autoamăgesc că iubesc și sunt iubiți. Măcar târfulițele care le vânează gologanii nu se autoamăgesc: ele știu exact ce vor. Vor să păcălească fraieri de acest tip, pentru a le smulge averea, poziții sociale, alte avantaje.

Sper că ați învățat ceva din această pledoarie pentru dragoste curată, indiferent dacă sunteți bărbați tentanți sau fete tentante. *Toate poveștile de dragoste mimate se sfârșesc jalnic pentru ambii parteneri.*

## Dragoste și rațiune

*Cum trebuie să ne găsim perechea ideală, încât să trăim o dragoste adevărată, să avem un spate asigurat în lupta vieții?* Răspunsul vă poate descumpăni câteva minute, până ce-l veți înțelege mai bine: dragostea adevărată nu exclude rațiunea. Dimpotrivă, dragostea adevărată se bazează pe rațiune, pe cunoașterea perfectă a persoanei iubite. Numai pasiunile trecătoare au caracter strict emotiv, fără nici un control rațional. Deci, amicii mei, când simțiți că vă încercă sentimente care ar putea fi dragoste, amin-

țiți-vă că posedați și creiere de oameni superiori! Unui bărbat îi pot place multe femei, pentru anumite detalii anatomice, dar mimai pe una o poate iubi pentru conținutul personalității sale. Afirmația este valabilă și pentru femei.

Ați înțeles ce vă sugerez? *Când vă place cineva, aplicați învățămintele din această carte pentru a-i afla adevărata personalitate!* Întrebați-vă, apoi, dacă personalitatea dumneavoastră, pe care o cunoașteți cel mai bine, se potrivește cu personalitatea pentru care începeți să manifestați o simpatie accentuată, un început de pasiune! Dacă sunteți o simpatie accentuată, un început de pasiune! Dacă sunteți firi contrare, nu mai investiți nimic și nu mai întindeți coarda, căci veți suferi! În dragoste, contrariile nu se atrag, ci se resping cu putere, așa cum vedeți în anumite familii dezbinat, în care certurile se țin lanț. Potrivirea de personalitate începe din domeniul discutat deja (sexul), continuă cu domeniul afectiv și se termină cu asemănări caracteriale. Ce potrivire ar putea fi între un carnal brutal, insensibil la o mie de lucruri frumoase care încântă o platonice sentimentală, mai ales dacă el are și un caracter grosolan iar ea este o sensibilă? Nici una. Chiar dacă se plac la prima vedere, n-au nici o perspectivă de viață comună sentimentală. Am cunoscut zeci de cazuri de persoane căsătorite pe bază de dragoste la prima vedere (o pasiune generată de însușiri fizice) care și-au ratat viețile și au ajuns la divorț.

Probabil, unii sau unele dintre dumneavoastră vă întrebați de ce umblu cu bisturiul prin sufletele dumneavoastră. Adică, dumneavoastră nu sunteți destul de copti pentru a alege o dragoste adevărată? Din păcate, nu sunteți

destul de maturi pentru această alegere. O spun cu toată siguranța, deoarece mai mult de jumătate din cuplurile dintr-o națiune nu trăiesc pe bază de dragoste, ci pe baza obișnuinței de a duce jugul în doi. Afirmatia e gravă dar adevărată. Vă rog să studiați toate cuplurile cunoscute, cât mai profund posibil, să vedeți în care funcționează dragostea și în care obișnuința! Îmi veți da dreptate. Dragostea e un sentiment mai rar în căsătorii, fapt ce explică modul „scârțâit” în care evoluează acestea.

Cum recunoașteți cuplurile unite prin dragoste adevărată, maturizată de câțiva ani de căsnicie? În primul rând, după echilibrul psihic pe care îl simțiți în ambii soți. Între ei, se simt relații calde, molcome și sigure, lipsite de asperități. Ei sunt la fel de atenți unul cu altul, ca și în primele zile de căsătorie. Nu se critică, nu se jignesc, nu se dondănesc pentru fleacuri, nici în public, nici în intimitate. Ați întâlnit multe cupluri de acest fel? Eu am întâlnit puține, semn că educația sentimentală a românilor suferă (la fel ca a majorității populației Lumii).

*Ați înțeles că rațiunea vă spune cu exactitate dacă un anumit bărbat (o anumită femeie) vi se potrivește pentru o relație de lungă durată? Viața modernă vă oferă posibilități multiple de a vă cunoaște reciproc, deoarece nu vă mai căsătoresc părinții, pe nevăzute, ca la islamici. Puteți fi prieteni și concubini suficient timp pentru a vă descoperi reciproc calitățile și defectele, pentru a vă acomoda unii cu alții, pentru a vedea dacă puteți deveni un tot unitar, format din două suflete pereche. Amiciția și concubinajul sunt destul de frecvente în lumea modernă, așa că aveți suficient timp să ascultați de glasul rațiunii. Excepțiile, căsătoriile făcute în pripă, în prima tinerețe, dau foarte multe*

rateuri, ruinează multe vieți, mai ales când apar copii și posibilitățile de divorț se reduc.

Sfaturile se dau pentru a fi încălcate, nu-i așa? Ceea ce învață omul din suferință proprie e mai sigur dar și mai dureros. *Eu v-am sugerat să ascultați de ce vă spune creierul, apoi de ce vă cântă inima:* Emoțiile sunt un prost sfătuitor în toate ocaziile, începând de la dragoste și terminând cu afacerile.

*Nu-i pot porunci inimii!* susține un pasional (o pasională) în contra sfatului meu. La fel susțin poeți și scriitori renumiți, care declară dragostea atotputernică, indiferent de condițiile în care se declanșează. *Mă topesc când îl (o) văd. Nu pot trăi fără el (ea).* Cunoașteți tot arsenalul de afirmații vădit exagerate, din literatură și viața de zi cu zi. Oare, chiar așa să fie? Dacă sunteți într-o astfel de poziție oarbă, luați o coală de hârtie, împărțiți-o în două și scrieți de o parte *calitățile* și de alta *defectele* pe care le are persoana pentru care ați făcut o pasiune. În cele mai multe cazuri, veți descoperi că nu cunoașteți nimic despre persoana respectivă. Constatați că v-a cucerit cu câteva mărunțisuri nesemnificative pentru personalitatea umană. De exemplu, dacă sunteți bărbat, v-ar fi putut zăpăci cu un trup splendid (nu zic că nu-mi place), cu un zâmbet ștrengăresc, cu câteva gesturi lipsite de conținut etc. Dacă sunteți femeie, poate v-a cucerit cu vreun gest de șmecheraș, cu niște aere de mascul macho ori cu alte prostii la modă, pe care le văd practicate de tinerii noștri.

Ce aveți de făcut, când ați descoperit că ați fost cucerit (cucerită) de o persoană despre care nu știți aproape nimic? Testați-le personalitățile, așa cum ați învățat în această carte! Discutați cu ei (ele) pe diverse teme de viață

și stabiliți dacă îi duce mintea la ceva! Verificați-le modul de a gândi și a imagina, visele și proiectele de viitor! În foarte multe cazuri, veți fi dezamăgiți (dezamăgite) de sărăcia spirituală din creierele persoanelor care v-au impresionat cu mărunțișuri. Afirmarea este cu atât mai valabilă pentru tânăra generație crescută în haosul de după decembrie 1989, când educația sentimentelor a fost zero iar modelele de eroi pozitivi, ca și inexistente. Când ascult discuții dintre tineri din această categorie, mă îngrozesc de starea lor psiho-intelectuală, de sărăcia culturală și de limbaj, implicit, de sărăcia sentimentală. Haosul de tranziție a produs cam multe animăluțe pur instinctuale care frânează evoluția normală a națiunii noastre. Modelele lor? Vipiste de doi bani, golani, hoți de tranziție, urlători preținși cântăreți etc. Vai de capul lor!

*Ați înțeles că trebuie să verificați cât mai bine personalitatea indivizilor cărora le încredințau] inima și sentimentele frumoase? În regulă! Mergem mai departe.*

## Suferințe din dragoste

Persoanele cu predispoziții bestial-instinctuale au un singur avantaj față de oamenii normali (sentimentali) — nu suferă din dragoste. Dacă nu se pot cupla cu o anumită femeie (mascul) caută alta (altul). Persoanele normale, cum sunteți dumneavoastră, pot suferi din dragoste. În mai multe situații, pe care le vom analiza în continuare:

1. *Imposibilitatea întâlnirii dragostei din vis.* Persoanele deosebit de sentimentale și culte își formează în

mod inconștient modele de iubiți (iubite). Aceste modele pot fi copiate după personalități la modă (actori, cântăreți etc.) sau pur și simplu modele ideale, imaginate prin combinarea unor însușiri de personalitate ideale, din romane și filme ori din propria fantezie. Cine are în creier un astfel de model rătăcește prin lume în căutarea persoanei care să-i semene cât mai fidel. Cu cât modelul este mai ideal, cu atât chinul este mai mare, căci nici o persoană din viața reală nu se apropie de el. *Vreau un bărbat la fel de bun ca tata!* spune o tânără care și-a idolatrizat tatăl și nu reușește să-și găsească un bărbat potrivit cu ea, deși ar putea. *Vreau o femeie ca artista XI* spune un tânăr fan și umblă cu capul în nori, trecând pe lângă iubiri normale. Astfel de deformări sentimentale sunt destul de frecvente, așa că numărul nefericiților din dragoste este destul de mare. Ca jurist, am cunoscut zeci de cazuri de divorț din astfel de motive: femeile nu-și găseau în soții lor modelele la care visează încă din adolescență.

*Ari înțeles sugestia ? Persoanele din jur nu sunt perfecte, nu se pot identifica cu modelele din vis. Nu există două personalități identice, așa că trebuie să vă mulțumiri cu persoanele care vi se potrivesc cât mai bine. Cele care iubiți în taină actori, cântăreți etc, nu știți cum arată adevăratele lor personalități, ci sunteți îmbătate de imaginile lor. S-ar putea ca idoli voștri să fie, în viața privată, niște ticăloși. Cunosc bine cam ce vă umblă prin cap dumneavoastră, femeilor, deoarece, ca scriitor de succes, am fost asaltat de numeroase admiratoare, mai ales când am rămas singur. Atunci, am avut ocazia să mă compar cu zeci de modele de bărbați, imaginate de diverse femei, începând*

de la puștoaice cărora onoarea nu-mi permitea măcar să le arunc o privire și terminând cu dame măritate dispuse să divorțeze pentru idolul lor. După cum vedeți, n-am cedat ispitelor, ci am apelat la rațiune, rămânând un bărbat demn și serios.

2. *Multe suferințe se produc datorită dragostei neîmpărtășite.* Unul din parteneri iubește, celuilalt nici că-i pasă. Normal că cel(cea) respinsă(ă) suferă și se manifestă în diverse moduri. Există leac pentru aceasta? Există multe leacuri, dar cine e dispus (ă) să le aplice? În primul rând, să ne amintim că dragoste cu sila nu se poate. În al doilea rând, dragostea și mila nu sunt compatibile. Deci, dacă cineva vă respinge, nu puteți miza nici măcar pe milă, deoarece dragostea este exclusivistă și incompatibilă cu mila. N-aveți la dispoziție decât două soluții: renunțați demn sau câștigați dragostea, în timp, cu metodele potrivite cu personalitatea celui (cele) iubit(e). Puteți renunța la o persoană de care v-ați îndrăgostit? Vă puteți spune că nu-i de dumneavoastră, nici pentru dumneavoastră? Cam greu, nu-i așa? De regulă, cui pe cui se scoate, însă e mai dificil să găsiți o altă dragoste la comandă, să vă lecuiaască de aceea care v-a fript inima. Ca atare, suferiți și suferința se răsfrânge asupra rezultatelor din întreaga dumneavoastră viață: profesie, viață socială, activitate economică. *Vedeți de ce v-am spus eu că situația din dragoste este de importanță covârșitoare pentru restul domeniilor de activitate?*

Puteți încerca să câștigați dragostea persoanei iubite cu metode științifice și demne. În nici un caz, nu apelați la vrăjitoare sau alte prostii mistice! Puteți trata persoana respectivă ca un camarad (o camaradă) căreia să-i

dați dovezi de căldură și fidelitate, până ce vă înțelege și vă răspunde la dragoste. În nici un caz, nu cereți milă și nu vă agățați ca scaiul de persoane care vă resping! Puteți aștepta să-i treacă pasiunea pentru o altă persoană, însă veți mai iubi cu aceeași putere ceea ce ați recuperat din altă mână?

Vedeți cât de complicată e dragostea? Toți visăm să căpătăm ceva pur, curat, neîntinat de nimeni, ca primii și ultimii posesori ai acestui sentiment magnific. Ideal ar fi ca tinerii potriviți să se întâlnească de la bun început, să dezvolte deodată o singură dragoste, încât să nu existe umbre străine și păreri de rău.

3. *Dragostea trădată este o cauză de cumplite suferințe pentru cel (cea) care iubește cu adevărat.* În dragoste, nu se folosește nici un fel de cântar, să știm cine și cât dă, cine și cât primește. De regulă, cel care oferă mai mult e și mai fericit, căci dragostea adevărată implica devotamentul. Și cel (cea) care primește este fericit, atâta timp cât se mulțumește cu cât primește. În momentul în care vrea mai mult ori altceva și trădează, începe tragedia. Cel trădat poate fi rănit chiar mortal, dacă este sensibil și iubește cu putere. Chiar dacă nu-i spune nimeni, el(ea) știe că a pierdut dragostea în mod definitiv și iremediabil. De ce? Deoarece unde există dragoste adevărată, nu există infidelitate, nu există nici un fel de scăpări. *Dragostea e întreagă și pură ori nu există deloc.*

Am citit și am auzit multe povești despre scăpări și lunecări în dragoste, despre infidelități accidentale și scu-zabile. Deși mă apropii de bătrânețe și am trăit multe evenimente, nu cred în asemenea cârpeli. *În dragoste nu există ciorbă reîncălzită. În momentul în care unul din parteneri a trădat, totul s-a dus de râpă, pentru totdeauna. Chiar dacă*

*intervine o împăcare formală, între cei doi stăruie umbrele străine și suferințele cumplite. Deci, atenție mare! Cine iubește nu trădează niciodată. în dragoste nu există greșeli scuzabile sau nu, când e vorba de fidelitate.* De ce sunt atât de categoric? Pentru că m-am fript și eu? Nu numai, amicii mei. Pentru că v-am spus de la început ce înseamnă puterea dragostei: ea dă siguranța teribilă care ne ajută să înfruntăm orice necaz din lumea noastră din ce în ce mai nesigură. în momentul când cel mai apropiat prieten, iubitul sau iubita, îți bagă cuțitul prin spate, îți ucide siguranța și încrederea, te slăbește cumplit, până la sucombare. Știi și dumneavoastră, din lecțiile anterioare, că omul lipsit de încredere în oameni și de siguranță nu trăiește cu adevărat, ci se târăște ca un vierme. In mod instinctiv, așteaptă să fie lovit din nou, de vreo persoană apropiată, la fel de cumplit.

*In dragoste nu se trădează. Dacă faceți acest lucru, săvârșiți aproape o crimă. Lăsați în urmă o persoană (fosta iubită, fostul iubit) în poziția de mort-viu, târător prin viață. în dragoste nu se trădează. Dacă ați fost trădați, nu există iertare, nici răzbunare violentă. Dacă ați fost trădați aveți o singură soluție omenească: să vă retrageți demni, pentru totdeauna. E cea mai sigură și cea mai cumplită răzbunare pentru rana suferită. Vă lingeți rana ca un lup rănit și vă autosugestionați așa cum ați învățat: Adevărata mea dragoste va veni mai târziu. Aceasta a fost un simplu accident pe care trebuie să-l uit.*

4. *Dragostea pierdută doare cumplit și timp îndelungat, în ambele variante posibile: părăsirea de către partener sau decesul partenerului. V-am învățat autosugestii și conștientizări pentru a depăși astfel de necazuri cumplite. Nici una din aceste variante nu justifică renunțarea la viață.*

dar în majoritatea cazurilor oamenii sentimentali simt că viața nu mai are nici un rost (am trecut și eu prin așa ceva). Cum reveniți la viață normală după o asemenea tragedie?

a. *Folosiți intens autosugestia!* în acest scop, vă confecționați formule adecvate situației și le repetați cu tenacitate. înfișeți în creierul dumneavoastră ideea *Trebuie să trăiesc normal, deoarece mai am multe de făcut în această lume.* Dacă partenerul (partenera) v-a părăsit, folosiți o formulă plină de speranță în întâlnirea unei iubiri viitoare. Dacă a murit, amintiți-vă că a plecat într-o lume mai bună și suferința dumneavoastră nu-i ajută sufletul cu nimic!

b. Folosiți conștientizări pline de rațiune și de bun simț! Dacă a plecat, spuneți-vă ca nu v-a iubit niciodată, fapt pentru care nu trebuie să mai suferiți din cauza lui (ei)! Spuneți-vă că adevărata dragoste ya veni mai târziu și așteptați-o cu sufletul deschis! De obicei, chiar vine. Dacă e un caz de deces, amintiți-vă că suferința nu-l ajută pe decedat, nici pe dumneavoastră! împăcați-vă cu ideea pierderii și gândiți la o nouă relație, dacă aveți o vârstă potrivită pentru aceasta! Dacă nu vă mai ajută vârsta, trăiți cu amintirile frumoase și nu mai suferiți, căci ar fi în zadar!

c. *Amintiți-vă că personalitatea umană se sprijină pe mai mulți stâlpi de rezistență: dragoste, realizare profesională, realizare socială, realizare economică, glorie, plăceri personale!* Dacă ați pierdut dragostea, n-ați pierdut totul, deși așa vi se pare. Concentrați-vă atenția către cele lalte surse aducătoare de plăceri: creația, cititul, activități sociale, distracții! Mie îmi sângerează inima și asta mă îndeamnă să mă distrez! gândiți dumneavoastră revoltați.

Da, vă îndemn să zâmbiți, să râdeți, să vă distrați forțat. Am trecut prin așa ceva și știu cum e. M-am forțat să zâmbesc, să râd, să mă comport normal, să revin la viață normală, deși durerea mă țintuia în mod obsesiv. *Dacă eu am putut depăși mai multe momente de acest fel, puteți și dumneavoastră.* Munciți până ce uitați de dumneavoastră și de tot ce s-a întâmplat! Deși gândurile se concentrează obsesiv asupra evenimentului nefericit, faceți un efort și mutați-le asupra altor probleme de rezolvat, fie ele cât de banale! Nu vă lăsați răpuși de durerea suflătoare! Concentrați-vă toate forțele psihice pozitive și învingeți-o! După ce veți reveni la normal, vă veți da seama că a meritat să faceți acest efort. Nu vă doresc să treceți prin necazuri din cele prin care am trecut eu, dar, dacă le întâlniți, înfrunțați-le și învingeți-le în numele Vieții!

Dragi cititori, ați înțeles de ce am început descrierea metodelor speciale de succes cu dragostea? *Pentru că dragostea joacă rol de accelerator al succeselor din orice domeniu de activitate iar lipsa ei este o frână serioasă în calea reușitei depline. Oamenii care iubesc și sunt iubiți reușesc mai ușor în tot ce întreprind și sunt fericiți majoritatea timpului. Vă urez să faceți parte din această categorie!*

## Succes, liberi întreprinzători!

Succesul din libera inițiativă este cel mai ușor de observat și contabilizat. O promovare în sistemul politic sau administrativ e un succes relativ, deoarece poate fi influențat de pile, relații, clientelă politică etc. *Succesul liberului întreprinzător depinde numai de el însuși și se măsoară în bani.* De 14 ani, sunt un liber întreprinzător model: am obținut mereu venituri, n-am întârziat cu plățile către stat, am depus bilanțuri și alte documente cerute de fisc etc. În tot acest timp, am câștigat o experiență care poate fi utilă persoanelor decise să rupă cu statutul de angajați, pentru a deveni proprii stăpâni. Dacă în România ar funcționa circa două milioane de firme, adică de patru ori mai multe decât acum, viața națiunii române ar fi mult mai bună. Credeți că nu există loc suficient în piața de produse și servicii pentru atâtea -firme? Există, amicii mei. Sute de produse și servicii, din cele enumerate în volumul *Faceți avere!* nu au apărut deloc în România, deși ar fi la mare căutare. Multe persoane se mulțumesc cu salarii modeste, de angajați la firmele existente, în loc să-și fondeze propriile firme, să obțină câștiguri din care să trăiască cu adevărat omenește. Pentru ei scriu rândurile ce urmează.

## Lansarea unei afaceri

Majoritatea românilor nu dispune de suficienți bani pentru a porni afaceri de mare anvergură. Cu certitudine, însă, cel puțin un milion de români dispun de capitalul necesar pentru a porni o asociație familială sau un SRL, însă nu se încumetă ori sunt mulțumiți cu starea lor. De unde știu că există mai mult de un milion de români care dispun de banii necesari începerii unei afaceri pe cont propriu? Din studiul unor consumatori, amicii mei. Persoanele care își permit să cumpere zecile de mii de autoturisme străine și autohtone, să facă zecile de mii de excursii în străinătate și să consume mari cantități de produse industriale și alimentare, în fiecare an, au banii necesari, însă îi țin la ciorap. O afacere mică poate începe cu maxim zece mii de euro și chiar cu mai puțin. Eu am început editarea de carte cu mai puțin de 2.000 dolari și am ajuns la cifre de afaceri de miliarde de lei. Dacă eu am putut, puteți și dumneavoastră, căci piața produselor și serviciilor este încă liberă.

### Cum alegem domeniul în care ne vom lansa firma?

În subcapitolul privind gândirea creatoare și inventica, am atins tangențial răspunsul la această problemă. Pe scurt, procedăm astfel:

1. Studiați un nomenclator cu creațiile, produsele și serviciile care pot fi făcute, comercializate sau prestate în zona dumneavoastră de trai! Puteți folosi și cele câteva sute de idei din volumul FACEȚI AVERE! în timpul studiului, notați-vă pe un caiet cele mai interesante idei și

începeți să le frământați în minte. După cum știți, imaginația și inspirația vă vor ajuta să reduceți numărul lor la câteva, din care ați putea obține mari câștiguri

2. Plecați în explorare prin comuna, orașul și zona (județul) dumneavoastră, pentru a stabili următoarele informații de interes economic:

a. Ce bogății naturale și create zac nefolosite: pământ, apă, materiale de construcție pietroase, nisipoase și argiloase, lemn, cărbune, rumeguș, construcții (foste fabrici, foste saivane, foste grajduri, foste sere etc), magazine, gateri, prese de ulei sau alte materiale abandonate după „revoluție”

b. Ce firme sunt în funcțiune, ce produc, de unde se aprovizionează, cui vând și cu ce profit.

c. Ce produse se vând în piețe și magazine, la ce prețuri și de către cine.

d. Ce produse despre care cunoașteți teoretic lipsesc din piețe și magazine, deși ar fi cumpărate de locuitori.

e. Ce servicii ar cumpăra locuitorii din zona dumneavoastră, însă lipsesc.

2. *Vă asigur că, după câteva zile de hoinăreli, veți descoperi zeci de produse și servicii așteptate de populație, dar care lipsesc. Notați-le pe caietul cu idei de afaceri și faceți o nouă analiză a posibilităților de a lansa o firmă!* Acum, nu mai lucrați teoretic, ci practic, pe baza celor observate. În urma analizei făcute, așa cum ați învățat în această carte, vă veți opri la câteva produse și servicii pe care le-ați putea face, comercializa și oferi. Aveți deja mai mult decât vă trebuie. *Opțiunea finală, reducerea la un singur produs ori serviciu, vă aparține. O veți lua funcție de mai mulți factori: calificarea pe care o aveți ori o puteți*

însuși, relațiile pe care le aveți sau le puteți dezvolta, capitalul de pornire de care dispuneți, atracția pe care o aveți pentru domeniul respectiv, intuiția care vă spune că veți obține succes etc.

#### Cum procurăm capitalul de pornire a firmei?

*Sursele de capital ale unui om modest, cum probabil sunteți dumneavoastră, sunt următoarele:*

1. Economii de care dispuneți în prezent, până la ultimul leu.

2. Bani procurați din vânzarea unor bunuri de valoare din gospodărie, începând cu bijuteriile, autoturismul, terenuri ori alte bunuri cât de cât valoroase. Pentru prima firmă, am vândut toate bijuteriile soției, spunându-mi că ele n-o făceau nici mai frumoasă, nici mai deșteaptă, nici mai sănătoasă. Când vreți să faceți afacerea vieții dumneavoastră, sacrificați toate bunurile care nu sunt de strictă necesitate! După ce veți câștiga bani, veți cumpăra altele, de calitate superioară.

3. Bani procurați prin împrumuturi fără dobândă, de la rude foarte apropiate și foarte bune (părinți, frați, surori, cumnați). *În nici un caz, nu vă împrumutați de la cămătari, căci veți suferi!*

4. Numai în ultimă instanță și dacă nu aveți posibilitățile de la primele 3 puncte, împrumutați bani din bancă, ipotecând casa! Acest procedeu este foarte uzitat în Vest, deoarece acolo dobânzile bancare sunt mult mai mici decât la noi. Eu sunt conservator și deosebit de grijuliu cu împrumuturile, în spiritul proverbului. Cine se împrumută ajunge *rob*. În 14 ani de activitate, n-am împrumutat un leu din bancă sau de la alte persoane, însă am dat mici împrumuturi unor amici. Consider că împrumuturile de folosință,

atât de răspândite printre români, sunt adevărate crime împotriva propriei bunăstări, deoarece dobânzile vă jumulesc fără milă. *Împrumutul de lansare a firmei trebuie să fie cât mai mic, încât să-I puteți restitui urgent, pentru a fi propriul dumneavoastră stăpân pe deplin. Ați înțeles?*

Aveți afacerea în care vă pregătiți de lansare și capitalul de pornire. Începe calvarul obținerii actelor necesare funcționării firmei. Înarmați-vă cu răbdare și spuneți-vă că, oricum, actualmente, e mai ușor decât în urmă cu câțiva ani, când procedurile erau și mai greoaie, și mai lungi, și mai birocratice, și mai fără sens! *Nu uitați să dați firmei un nume care să facă reclamă prin el însuși, să poată atrage clientela!* De exemplu, dacă v-ați decis să fabricați cărămidă, spuneți-i CĂRĂMIDA SRL! Dacă v-ați gândit la un bar personalizat, spuneți-i SELECT, PRIVAT etc! Dacă v-ați hotărât să conservați și să vindeți legume, precizați aceasta în numele firmei! Dacă ați optat pentru comerțul ambulant, pe roți, cum nu mai fac decât puțini în România, precizați aceasta în numele firmei! Insist asupra alegerii numelui firmei, deoarece un nume nepotrivit vă va alunga clienții, în loc să-i atragă.

*Sediul firmei nu constituie o problemă grea.* Majoritatea firmelor mici au sediile în apartamentele de locuit ale patronilor. Nu e nici o rușine să ai o firmă prosperă cu sediul mic, format dintr-o cameră sau numai o parte din cameră. Sediul editurii mele a funcționat mult timp într-un garaj încălzit, amenajat ca o garsonieră și n-am suferit deloc. Dimpotrivă, așa cum ați auzit prin presă, firme cu sedii luxoase au dat falimente răsunătoare ori sunt datoare vândute. Nu cumpărați și nu închiriați sediu de firmă, dacă nu aveți neapărat nevoie de el!



Firma este autorizată, gata să producă, să comercializeze ori să ofere servicii. *Cum vă faceți cunoscuți de către potențialii clienți?* Reclamele la posturile centrale de televiziune și radio sunt foarte scumpe și nu produc efecte, deoarece oamenii s-au săturat de ele și le consideră un fel de agresiune psihică împotriva lor. Reclamele prin presa locală sunt citite de un număr redus de persoane, pe lângă faptul că sunt scumpe și în tiraje mici. De exemplu, dumneavoastră studiați reclamele din ziarele centrale și locale? Eu nici nu-mi opresc ochii pe ele. Ce mijloace v-au mai rămas la îndemână?

1. în localitățile mici (comune și orașele), puteți folosi televiziunea locală sau vreun post de radio local. Sunt mai ieftine și ceva mai ascultate decât cele centrale, în plus, ele provoacă discuții între persoanele care au auzit despre lansarea firmei dumneavoastră.

2. Pliantele și fluturașii sunt de bază pentru a anunța potențialii clienți de apariția dumneavoastră pe piață. Ele se confecționează cu mijloace simple și ieftine, apoi se distribuie din om în om, până la ultima casă.

3. Dacă vreți să faceți afaceri și cu alte firme, întocmiți și trimiteți scrisori de ofertă, cât mai simple și mai clare cu putință: ce oferiți, la ce preț, în ce condiții, unde și cum puteți fi contactați pentru comenzi.

4. Reclama de la sediul firmei trebuie să fie cât mai atrăgătoare și mai vizibilă din toate direcțiile posibile. Nu vă zgârciți când faceți reclama, deoarece ea va fi cea mai sigură metodă de atragere a clientelei.

5. în fine, dacă vă permiteți, puteți face inaugurarea cu oarecare fast, încât să atrageți atenția cât mai multor persoane asupra firmei dumneavoastră. în acest scop,

puteți folosi muzică intercalată cu formule de reclamă, afișe colorate fixe ori purtate de diverse persoane, vânzări de inaugurare, la prețuri mai scăzute decât de obicei. *Cea mai sigură metodă este vânzarea cu prețuri mai scăzute, deoarece nici o persoană nu refuză chilipiruri.* Desigur, pentru aceasta, trebuie să anunțați acest tip de vânzare prin fluturași, afișe, alte feluri de reclamă. Deși se spune că românii nu au bani, în astfel de ocazii, oamenii se calcă pe picioare, așa cum ați văzut la inaugurarea unor noi localuri din marile orașe.

Bineînțeles, după inaugurarea firmei, reveniți la prețurile normale, care vă aduc venit. Clientela va continua să vină în locul care a fost impresionată. Aceste sfaturi sunt valabile mai ales pentru comerț, alimentație publică și anumite genuri de servicii (tuns, coafat etc). în celelalte cazuri, lansarea firmei se face mai lent, câștigând client cu client, prin măsuri ingenioase, imaginate pentru fiecare caz în parte. Acum știți de ce am avut o lecție despre imaginație. Nimic din această carte n-a fost pus întâmplător. Toate trebuie să servească vindecării de boli și succesului în domeniul economic.

*Cea mai eficientă reclamă este de la om la om.* Clienții satisfăcuți recomandă altor persoane firma dumneavoastră și vă sporesc clientela. *în acest scop, trebuie să vă faceți faimă de firmă serioasă, prin diverse metode, cum ar fi, de pildă:*

a. *Vânzarea cu tarife mai scăzute* cel puțin cu câțiva lei față de concurenți.

b. *Solicitudinea față de clienți.* Clientul are întotdeauna dreptate. Clientul e stăpânul comerciantului. Clientul trebuie să iasă mulțumit din firmă etc. Instruiți-vă anga-

jații să se poarte cu clienții mai ceva decât cu capetele încoronate! Nu jigniți și nu bruscați vreun client! Nu răspundeți la jignirile adresate de vreun client .nervos! Nu alungați nici un client, oricât de neînsemnat ar părea! Apropiati-vă sufletește clienții, prin discuții pe diverse teme, inclusiv familiale, încât să-i stabiliți, să-i legați de firma dumneavoastră! *Sugestionau pozitiv clienții, așa cum ați învățat în această carte! Sugestia pozitivă îi va transforma în clienți fideli!*

c. *Faima de bun comerciant și prestator de servicii se câștigă și prin comparație cu alte firme. Oferiți clienților ce alte firme nu dau!* Lucrați și în timpul liber, la orice oră vă solicitați clientul și veți câștiga enorm! Să vă dau un exemplu, pentru a înțelege acest sfat. Într-o vineri la prânz, în plină iarnă, mi s-a stricat centrala termică. Am solicitat telefonic intervenția firmei la care eram arondat, însă am fost amânat pentru luni (lipsă de profesionalism și birocratism). Cum să trăiesc în ger timp de aproape trei zile? Am solicitat o firmă concurentă, care mi-a remediat defectul în jumătate de oră și a câștigat dublu - o plată generoasă, plus că le-am devenit client stabil. *Liberul întreprinzător nu cunoaște pauză de masă, pauză de sfârșit de săptămână (week-end), pauză de sărbători etc.* El are angajați gata să intervină în orice oră din zi și din noapte. *Așa se câștigă banii, nu lucrând ca funcționarii, cinci zile din săptămână, numai câte opt ore pe zi.* Un amic din Franța, prestator de servicii, mi-a povestit cum a fost solicitat în plin revelion să repare o instalație și a fost plătit regește. Sper că ați înțeles regula: *Sunteți la dispoziția clienților zi și noapte, în fiecare zi a anului. Astfel, veți câștiga enorm.* Vă întrebați când vă mai și relaxați? Când mă relaxez și eu,

amicii mei. Adică, în pauzele dintre lucrări. Veiți să câștigați mult? Trebuie să sacrificați timp liber, distracții, activități sociale. După ce deveniți bogați și angajați personal, puteți să trăiți după pofta inimii.

În capitolele (lecțiile) din prima parte a cărții, v-am pisat la cap cu informații teoretice care nu v-au plăcut. Posibil chiar să fi sărit peste unele, cum ar fi operațiile gândirii, folosirea unor legități sigure etc. Acum, vă puteți întoarce frumușel la ele și le veți studia cu creionul în mână. De ce? Deoarece liberul întreprinzător acționează conform devizei *Cine are informația stăpânește situația.* Cum să obții informații sigure despre afacerea proprie și despre posibilitățile de extindere ale acesteia, dacă nu stăpânești operațiile gândirii logice, pragmatice, realiste? *Cu ce informații trebuie să lucrați mereu, pentru a vă dezvolta afacerea?*

a. Informații despre cele mai vandabile mărfuri (servicii) precum și despre cele care nu „merg” și ar trebui abandonate.

b. Informații despre evoluția clientelei, de jos în sus, de la puțină la cât mai multă.

c. Informații despre impactul reclamei și despre cele mai eficiente mijloace de reclamă, pentru a le folosi mereu.

d. Calendarul activităților Ia care se vinde mult, din anumite sorturi de mărfuri. Acest calendar începe cu sărbătorile laice și religioase din ianuarie și se termină cu cele din decembrie. Ați observat și dumneavoastră că mărfurile și serviciile de un anumit fel se consumă sezonier sau în anumite zile ale anului (sărbători laice și religioase, adunări populare, comemorări, nunți, botezuri etc). *Un co-*

*merciant isteț nu scapă nici o ocazie. își face din timp calendarul anual și se înfîșe cu produsul (serviciul) său la toate activitățile la care participă mari mase de oameni. După primul an de activitate, în care veți scăpa unele șanse, datorită nepriceperii, îmi veți da dreptate și veți planifica în scris ce aveți de făcut tot anul viitor. Eu nu exploatez nici un fel de sărbători, deoarece vînd en gross, dar tot am un plan anual de activitate, să nu orbecăi indecis, printre activități.*

## Cum conduceți angajații?

Firma dumneavoastră s-a dezvoltat și ați ajuns să aveți angajați, să „exploatați” muncă plătită. S-ar părea că nu e nici o greutate să-i conducere, deoarece dumneavoastră aveți pâinea și cuțitul, îi puteți recompensa ori pedepsi, îi puteți muștrului cum vă vine pe chelie, căci ei rabdă, de frica șomajului. Treaba nu stă chiar așa. *Angajați prost motivați și prost conduși vă pot produce pagube enorme, vă pot duce în faliment. Dimpotrivă, angajații cuceriți de un patron cumsecade, cum veți fi dumneavoastră, vă pot spori câștigurile și vă pot degreva de foarte multe sarcini.* Pe această temă, am scris câteva sute de pagini în volumul *Arta succesului la români*, volum care lipsește din piață, deși s-au produs circa 170 de mii de exemplare. Cine a apucat să pună mâna pe un volum nu-1 mai dă, fapt pentru care mă vad obligat să vă sintetizez principalele reguli ale relației dintre patron și angajat. Ele se bazează pe folosirea sugestiei și altor metode de psihologie aplicată, prin care mobilizați angajații să muncească cinstit și cu devotament pentru binele firmei dumneavoastră.

Inarmați-vă cu un pix sau un marker și încercați să analizați următoarele reguli privind relația dintre patron și angajat!

### 1. Comportați-vă si faceți ca mine!

Un adevărat patron trebuie să spună subordonaților această frază sugestivă, până ce le pătrunde în subconștient. Ea cuprinde două laturi, pe care le vom analiza mai jos - comportarea și creația.

a. *Modul de comportare al patronului determină comportamentul angajaților.* Dacă patronul este calm, politicos, amabil, serviabil, sociabil etc. și angajați devin la fel, prin sugestii repetate și prin copierea modelului de referință. Cei care nu reușesc să se adapteze pleacă și nimeni nu trebuie să plîngă după ei. Patronul are nevoie de oameni cu care să semene și să se înțeleagă perfect, nu de indivizi cu care să fie într-o veșnică ceartă.

Dacă patronul este nervos și certăreț, atmosfera din firmă e ca o bombă. Cât de mult s-ar teme angajații de el, tot explodează și ei în crize de nervi, din când în când. Desigur, astfel de crize ruinează autoritatea patronului și afectează bunul mers al activității. Dacă patronul e neglijent, firma va arăta ca vai de lume, deoarece angajații se vor purta ca și el. Ați văzut astfel de ateliere și minifirme în care toate sunt alandala. Dacă patronul este chiulangiu, angajații vor profita să chiulească și ei. Dacă e birocratic, se vor ascunde și angajații după hârtii etc.

Ați înțeles regula? *Adoptați un comportament ireproșabil și pretindeți angajaților să se poarte la fel!* Astfel,

în firmă va domni o atmosferă plăcută și civilizată, propice afacerilor rentabile.

b. *Competența profesională a patronului trebuie să-i permită să spună Faceți ca mine!* Cu alte cuvinte, nimic din firmă să nu-i fie străin și inaccesibil. Patronii care cer angajaților să facă ceea ce ei nu pot (nu se pricep) sunt descoperiți rapid de angajați și prestigiul lor se duce de râpă. Oricât de sever s-ar purta ei, țipând pentru a se impune, nu vor fi ascultați de bună voie iar prin spate vor fi sabotaji. Altfel se pune problema dacă patronul este un expert care poate oricând înlocui munca unui angajat. Toți îl respectă și nimeni nu are curajul să-l mintă, deoarece știu că au de a face cu un cunosător. Desigur și ritmul muncii va fi cel impus de viteza de muncă a patronului. Nici un chiulanguiu nu rezistă, nu poate căuta scuze și motive, în momentul în care patronul îi spune *Această operație se face în maxim jumătate de oră.*

De la regula *Faceți ca mine!* există excepția firmelor mari și foarte mari, cum vă urez să aveți, într-o bună zi. În astfel de firme, este imposibil ca patronul să poată face lucrările fiecărui angajat în parte, mai ales dacă are zeci de specializări, cu sute de angajați. Nu le poate face pe toate, însă trebuie să știe teoretic cât poate munci un angajat cu pricepere medie și cu efort mediu. În acest caz, între patron și angajat se interpun specialiști care pot face lucrările la fel ca muncitorii: maiștri, șefi de schimb, tehnicieni etc. Patronul însă nu renunță niciodată la poziția sa de comandant suprem: știe teoretic cum se face fiecare lucrare, cât timp îi ia unui angajat, cât de mult să ceară angajaților etc.

## 2. Ești anejatut meu preferat!

Vă vine să zâmbiți? Vă și imaginați un patron așteptând angajații cu cafele întinse, cu zâmbetul pe față și spunându-le propoziția de mai sus? Nu e nimic de râs. *Un adevărat patron investește sentimental în fiecare angajat, prin forme diverse, cum ar fi:*

a. Cunoașterea personală a angajatului, începând de la nume, situație familială, aspirații, necazuri etc. Aceste informații se obțin prin studierea fișei de angajare și prin discuții personale cu angajatul.

b. Sugestionarea pozitivă a angajatului, cu zâmbete amicale, cu vorbe de apreciere și încurajare, cu întrebări amicale și glume de bine dispunere.

c. Notarea unor date despre fiecare angajat, într-un caiet mai mare sau mai mic, funcție de câți angajați avem. Pe baza acestor date, putem recompensa moral sau material un angajat, de ziua de naștere, de patronim, de alte zile semnificative din viața lui.

Vă întrebați la ce folosesc toate aceste drăgălășenii față de angajat, când patronul îl poate pune la punct cu strigăte și severitate? *Toți oamenii simt nevoia de afectivitate, de simpatie, siguranță și încredere. Un angajat care simte că patronul său îi dă aceste sentimente, pe care alții i le-au refuzat, lucrează mai cu spor și are pentru patron un respect cu totul ieșit din comun.* Fidelitatea angajaților, câștigată prin investiții sentimentale în ei, prin comportare omenească, în ultimă instanță, ne poate ajuta în momente grele. De exemplu, dacă fuma trece printr-o criză și trebuie

să reducem remunerația angajaților, aceștia nu vor protesta, nici nu vor critica, deoarece știu că patronul este omenos și n-a avut altă soluție.

*Investiți sentimental în angajați și veți fi răsplătit înzecit!*

### 3. Respectați sămânța de supraom din fiecare angajat!

În întreaga Lume, nu există un singur om sănătos care să nu se viseze cineva important, încă nedescoperit de alte persoane. Dorințele, visele și speranțele din sufletul angajatul dumneavoastră așteaptă descoperitorul, așteaptă persoana care să-i spună *Ești cineva important!* Dacă vreți să cucerți inimile angajaților, dați-le speranțe că sunt cineva și vor avansa mereu, prin muncă onestă! În momentul când omul capătă un ideal, o anumită poziție profesională pe care vrea s-o dobândească, în el se declanșează forțele subconștientului, așa cum am învățat anterior. Ca atare, omul mobilizat din subconștient va munci cu eficiență ridicată, va face mai puține greșeli și abateri.

Ați înțeles ce vă recomand? *Sugestionați pozitiv angajații cu speranța unor cariere profesionale promițătoare.* Sămânța de supraom din subconștient va încolți și va rodi în favoarea dumneavoastră, patronul care beneficiați de rezultatele muncii angajaților. Veți câștiga atât moral, respectul, încrederea și devotamentul angajatului, cât și material, din creșterea randamentului muncii acestuia. Cu cât omul a fost mai modest și mai nedreptățit, cu atât vă va privi cu mai multă recunoștință pentru că l-ați descoperit, i-ați dat un ideal în viață, i-ați canalizat primii pași către

direcția supraom. S-ar putea ca, după ce se dezvoltă splendid, să plece, pentru a deveni la rândul său patron. Nu regretați acest gest și nu-l considerați lipsă de recunoștință! Bucurați-vă că ați contribuit la formarea unui liber întreprinzător cu care puteți colabora în bune condiții!

### 4. Lăudați cu măsură cel mai mic progres al angajaților!

De ce să-i laud? vă întrebați dumneavoastră. Doar îi plătesc pentru ceea ce fac. *Îi lăudați pentru a-i întări sufletește, încât să facă mai mult și mai bine decât fac în mod obișnuit. Vă amintiți regula din prima parte a cărții: Toți putem face mai mult și mai bine decât facem în mod obișnuit, dar trebuie să fim sugestionați pentru aceasta (ori să ne autosugestionăm).* De ce să nu vă creșteți dumneavoastră producția și calitatea ei cu aceleași costuri, prin dezvoltarea capacității de muncă? Sfatul este valabil pentru patronii din domeniul creator (producători și prestatori de servicii). Dacă un muncitor poate face, în mod obișnuit, cinci piese pe oră, de ce să nu facă șapte, după ce-l sugestionăm pozitiv?

*Care este suportul psihologic al acestei sugestii?* Fiecare om simte dorința inconștientă de strălucire socială, de a i se recunoaște meritele în mod public și de a fi lăudat pentru ele. Destule persoane se mulțumesc cu simpla laudă, făcută individual sau în public, spre admirația colegilor. Numai materialistii înrăiți așteaptă și recompense materiale (prime). Succesul omenesc este motivat și de dorința de strălucire socială. Nu muncim numai pentru a câștiga cât să ne umplem burțile, ci și pentru a fi recunos-

cuți ca oameni de valoare, prin aprecieri pozitive și laude. *Omul lăudat este sugestionat pozitiv.* În creierul său se produc mai multe procese psihice conștiente și inconștiente, care îl mobilizează să muncească mai mult și mai bine pentru a primi noi plăceri morale, sub formă de laude. Știți și cine cere imperios să i se dea plăceri (laude) - subconștientul. El se simte bine când e lăudat și ne reglează buna dispoziție a întregului sistem nervos.

*Concluzia? Lăudați progresele angajaților și-i veți sugestiona pozitiv!* Ei vor munci mai mult și mai bine, aducându-vă câștiguri mai mari.

5. Nu criticați prea aspru și în mod direct pe nimeni, căci efectele criticii vor fi contrare celor așteptate!

Chiar că nu vă vine a crede. Un angajat face o boaroață și eu, patron, trebuie să-l înghit, pentru a nu-l atinge la sufletel. Mai bine îmi las nervii liberi și dau cu el de pământ. Treaba dumneavoastră cum gândiți și cum faceți, dar regula este aceea pe care v-am expus-o anterior. Trebuie să-l explic pentru a vă oferi soluția optimă de ieșire din criză.

*Critica nu place nimănui și nu produce efecte pozitive.* Ea rănește sufletește oamenii normali și trece fără efect pe lângă nesimțiți. Cum dumneavoastră vă alegeți angajați normali, aceștia vor fi răniți în eul propriu de o critică brutală, directă și eventual grosolană. Ca atare, se vor enerva, vor scădea randamentul în muncă și vă vor produce pagube în mod neintenționat. Dacă sunt răzbunători, vor produce și pagube intenționate.

*Ce facem, amicii mei! Răbdăm abaterea fără a critica? Nu! Criticăm în mod inteligent!*

a. *Combinăm critica cu o laudă cinstită.* Ne aminăm tot ce a făcut bun angajatul respectiv, alegem fapta cea mai demnă de laudă și i-o spunem. Îi comparăm apoi fapta bună cu aceea demnă de criticat și-l rugăm pe cel criticat să-și repare greșeala. Omul nu mai este rănit, deoarece a fost lăudat și criticat concomitent, astfel că a rezultat un melanj de sentimente majoritar pozitive. El ajunge să-și spună sin gur *Cum naiba am făcut eu prostia aia, când eu sunt capabil de atâtea lucruri bune?* Sub impulsul amestecului de laudă-critică se mobilizează singur să-și repare greșeala.

b. *Combinăm critica cu autocritica.* În acest caz, ne asumăm o parte din vina pentru eșecul angajatului, arătând că nici noi n-am fost atenți, n-am explicat exact ce trebuie făcut, n-am urmărit fazele cele mai grele etc. Angajatul nu se mai simte criticat și rănit, ci prins într-o discuție amicală cu patronul, pe tema modului de reparare a greșelii. Am atenuat efectul otrăvitor al criticii directe și brutale, am câștigat simpatia și devotamentul unui om.

c. *În fine, critica aluzivă sau glumeată nu rănește, ci pune vinovatul pe gânduri. Bate șeaua să priceapă iapa!* Înțelegeți? Nu nominalizați vinovatul, ci spuneți că cineva trebuie să repare cutare defecțiune. Nu-i reproșați direct că a întârziat la muncă, ci faceți o glumă pe această temă.

Ați înțeles cum trebuie să procedați? Dacă veți critica direct, vinovații vor încerca să vă mintă, pentru a-și salva orgoliul ori vă vor riposta, cu scuze, producând certuri inutile și neproductive. Mai bine să-i sugestionați cu vorba bună și să faceți să meargă treaba înainte cât mai corect.

#### 6. Patronul bun la nevoie se cunoaște.

Angajații se cuceresc și se domină și prin fapte concrete, prin ajutoare date în caz de nevoie, mai cu seamă. Așa cum am învățat anterior, binele nu se măsoară numai în volum, ci mai ales în oportunitate. *Un patron inteligent știe când trebuie să-și ajute un angajat exact când are nevoie.* Angajatul are un necaz în familie despre care nu îndrăznește să discute cu nimeni? Patronul trebuie să-i fie primul confident și prieten. Angajatul are nevoie de o mică sumă de bani pentru a scăpa de necaz? Patronul trebuie să-i sară în ajutor, căci binele făcut la necaz se simte înzecit. Nu trebuie să aștepte să vină Anul Nou ori alte sărbători pentru a-i da o primă. I-o poate da direct, când are nevoie de ea. Îl poate împrumuta, dacă nu e cazul unei premieri.

Ați înțeles ce vă sugerez? Purtați-vă omeneste cu angajații dumneavoastră! Dați-le tot ce au nevoie pentru a-și rezolva necazurile! Câteva zile libere, niște bani, sfaturi bune, consolări. Omul aflat în situație grea sau disperată sa simtă că patronului îi pasă de el, îi este alături, e gata să-l sprijine. Știți ce sentimente se trezesc în astfel de momente? Extraordinare, amicii mei. Un om singur și disperat descoperă că nu e singur, că face parte dintr-o comunitate în care cel mai mare și mai puternic, patronul, îi acordă atenție. Și asta într-o lume din ce în ce mai rece și mai egoistă, iui care nu știi încotro să te îndrepti pentru a cere ajutor.

*Binele făcut la necaz se fixează adânc în subconștientul angajatului. El vă va răspunde cu loialitate deplină, T cu angajament în muncă, cu respect și obediență.* Autoritatea dumneavoastră în ochii săi va crește enorm. Simpatia și devotamentul său nu vor înceta ani de zile, deși ajutorul

acordat s-ar putea să fie minor, comparativ cu posibilitățile dumneavoastră materiale. Pe fondul emotiv produs de necaz și disperare, el este însă perceput ca totul, ca marea izbăvire care nu mai venea din altă parte. Nu vă costă mare lucru să fiți cel mai bun prieten al angajaților, să fiți prietenul care intervine la nevoie.

#### 7. Nu arătați nici o reacție de slăbiciune față de angajați!

Oamenii posedă spirit gregar. Acest spirit îi îndeamnă să se adune instinctiv în jurul celui mai puternic și mai stăpân pe el însuși, în momente de cumpănă. În mod obligatoriu, dumneavoastră, patronul trebuie să fiți stânca de neclintit lângă care se adună angajații în momente grele. Pentru aceasta, trebuie să vă stăpâniți nervii, așa cum am învățat la autosugestie. *Oricât de disperată ar fi situația, dumneavoastră trebuie să zâmbiți calm și să încurajați pe cei care tremură, se tem, s-au speriat.*

În toate firmele apar și momente de criză, momente în care marile afaceri par pierdute și ruina bate la ușă. În toate firmele se primesc vești proaste, se întâmplă eșecuri grave, se ajunge în situații de cumpănă. Ce s-ar întâmpla dacă dumneavoastră, patronul, v-ați pierde capul și ați izbucni în crize de nervi, de isterie, de disperare? Angajații v-ar imita și totul ar fi pierdut. N-ar mai rămâne nici o minte lucidă, calmă, care să gândească soluțiile de ieșire din criză. Înțelegeți cât de mare și grea e obligația dumneavoastră? Oricât de disperată ar fi situația, dumneavoastră trebuie să rămâneți calm, să calmați și angajații, apoi să vă apucați de limitat și lichidat pagubele.

Dacă știți să vă stăpâniți reacțiile de disperare, decumpănire, nesiguranță, frică și nervozitate, angajații dumneavoastră vă vor asculta orbește, vă vor diviniza și respecta ca pe un supraom. La rândul lor, influențați de starea dumneavoastră de spirit, vor deveni mai calmi, mai curajoși, mai stăpâni pe ei înșiși, astfel că furtuna din suflete și creiere se va potoli. Vă veți pozitiva reciproc și veți trece împreună criza care a determinat momentele de cumpănă. Vă amintiți de forța extraordinară a credinței și încrederii de care am vorbit la începutul cărții? O astfel de credință, aproape mistică, trebuie să aibă angajații dumneavoastră. Să fie suficientă o singură expresie de-a dumneavoastră, *Totul e în regulă*, pentru a-i face să se simtă siguri și stăpâni pe situație. Ca navigator, am trecut prin furtuni și accidente, în care viața ne-a atârnat de un fir de păr. Deși eram tânăr și nimeni nu-mi pusese în mână vreo carte de acest fel, mi-am păstrat cumpătul în mod empiric și mi-am încurajat marinarii cu vorba, cu zâmbetul și comportarea calmă. Ce bine mi-ar fi prins o astfel de carte de arta succesului, însă pe atunci nu se cunoștea ceea ce vă spun eu!

Concluzia? *Stăpâniți-vă pe dumneavoastră înșivă și, astfel, îi veți domina pe cei conduși, pe angajați!*

8. Nu dezvăluți secrete deosebite din viața și activitatea dumneavoastră față de nici un angajat!

Sfatul vi se pare cam ciudat, nu? După ce vă pisez la cap cu omenia și încrederea de care trebuie să dați dovadă în relațiile cu angajații, vă sfătuiesc să nu vă încredințați secretele. Așa e normal, dragi cititori patroni. *În primul rând, prin păstrarea unor secrete, vă mențineți la o*

*oarecare distanță superioară față de angajați. În al doilea rând, autoritatea dumneavoastră de patron se clădește și pe acele secrete. Dumneavoastră cunoșteți aproape tot despre angajați, ei numai ce vreți dumneavoastră să se știe - un om stăpân pe el însuși și foarte cumsecade. În fine, unele secrete ar putea tenta angajații mai slabi din fire să vă compromită ori să vă vândă către concurenți.*

Într-o firmă mică și medie, un singur om trebuie să cunoască adevărata situație a afacerilor — patronul asociat unic. E mai sigur așa pentru toată lumea. Contabilul le știe pe ale lui, dar nu pe toate. În momentul în care un patron își încredințează firma în mâna angajaților, a contabilului, secretarei și altora, face o mare greșală. Din acea clipă, el nu mai este decât stăpân formal, căci angajații îl vor conduce cum vor ei. *Din această cauză, v-am învățat să vă planificați singuri afacerile și activitățile, să nu vă lăsați pe mâinile secretarei ori altor persoane.* În perioada de tranziție, mulți patroni prosperi au căzut în sărăcie din cauza angajaților. Am cunoscut cazuri în care soția și frații patronului au lucrat împotriva lui, ruinându-l. Desigur, au colaborat și cu unii angajați.

Ați înțeles morala? *Nu dați firma din mână nimă-*

*nui! Nu dezvăluți secretele importante ale firmei față de nimeni, nici măcar față de amantă ori soție!* Până când lumea se va curăța la suflete și creiere, e mai bine să conduceți singur și autoritar.

9. Dacă trebuie să trasați unui angajat o sarcină dificilă, sugestionati-l să creadă că respectiva sarcină este o idee strălucită emisă chiar de el!



De ce să nu-i spun direct că trebuie să facă ce vreau eu? vă întrebați dumneavoastră. Puteți să-i încredințați sarcina și în această manieră, însă metoda indicată în regulă vă scapă de multe bătăi de cap. Nu e vorba de o sarcină de serviciu obișnuită, ci de una suplimentară și dificil de îndeplinit. Toți oamenii țin la ideile lor, le apără cu argumente sau cu „ghearele”, vor să demonstreze că sunt mai bune decât altele. Ca atare, în acest caz, angajatul sugestionat se va apuca cu mult entuziasm de treabă, va munci ca un apucat, apoi- va aștepta laude pentru rezultat. Nu ne costă nimic să le dăm.

Marea artă a patronului este încredințarea sarcinii în mod indirect. Aceasta înseamnă că trebuie să discute mai mult cu persoana aleasă, să aducă vorba tangențial de sarcină, să-l lase pe angajat s-o formuleze, apoi să-l felicite pentru intuiția sa. Din acel moment, angajatul e „drogat”. Patronul îi angrenează în joc și orgoliul, anunțând colegii de muncă de ideea respectivului angajat, apoi îl lasă să-și facă treaba. De cele mai multe ori, angajatul sugestionat o execută ireproșabil.

10. în situații grele, apălați la orgoliul angajaților, arătându-le că numai ei sunt în stare să rezolve astfel de sarcini!

Dorința de a străluci, de a ieși în evidență prin fapte extraordinare, zace în stare latentă în subconștientul fiecărui om. în momentul când patronul o zgândăre, ea se transformă în flămă care cuprinde întreaga personalitate. *Numai ev pot face asta!* este ideea care coalizează toate forțele conștiente și subconștiente ale persoanei alese să

lucreze în condiții grele sau neplăcute. Aplicați procedeul și veți vedea că produce efecte pozitive!

11. Oferiți întotdeauna motivele sau recompensele cele mai potrivite cu firea fiecărui angajat în parte!

Orgolioșii vor să strălucescă și să fie lăudați. Materialiștii vor să câștige mai mult. Timizii așteaptă încurajări și sugestii pozitive. Umiliții și nedreptățiții așteaptă să-i remarce și pe ei cineva și să le facă dreptate. Complexații pot redeveni oameni întregi, dacă-i scăpați de sentimentele de inferioritate. *Dați fiecăruia exact ce așteaptă și veți câștiga enorm din mobilizarea lor exemplară către muncă!*

12. Nu impuneți niciodată sarcinile pe un ton vio lent ori însoțite de amenințări!

Fiecare om are eul lui care se cere protejat de insulte, amenințări ori alți factori deranjați. în momentul în care patronul folosește un ton agresiv, spiritul angajatului se zburlește ca un arici și se împotrivesc instinctiv primirii sarcinii. Chiar dacă recepționează sarcina în mod conștient, în subconștient o percepe ca pe o povară sau agresiune. Ca atare, va munci în silă, cu eficiență redusă și rezultate proaste. Aceeași sarcină, trasată cu un ton molcom și sugestiv, va fi recepționată ca pe ceva simplu și normal de făcut. Angajatul va rezolva-o cu ușurință. în plus, ne va simpatiza că ne purtăm frumos cu el.

13. Iertați, după o matură chibzuință, greșelile scuzabile ale unui angajat!

Nu toate greșelile angajaților merită să fie pedepsite. Noi, patronii, apreciem care sunt scuzabile și care

angajați merită să fie iertați, funcție de cum îi cunoaștem. Iertarea nu se acordă însă imediat, deoarece am transforma angajatul într-un ușuratic dispus s-o repete. *Ca atare, vom aplica un ritual sugestiv de educare a angajatului, astfel:*

a. Îi atragem atenția că a greșit și-i spunem că ne gândim ce pedeapsă merită.

b. Îi lăsăm să fiarbă în suc propriu câteva zile, să-și analizeze greșeala, s-o înțeleagă și să-și imagineze cam ce fel de pedeapsă îi vom aplica.

c. Îl chemăm la discuție între patru ochi, pentru a-i menaja orgoliul și după ce analizăm greșeala, îi acordăm iertarea, ca pe o ușurare.

De regulă, firile normale percep acest comportament al patronilor ca un pact nescris de comportare cât se poate de corectă pe viitor, astfel că muncesc mai mult și cu mai multă atenție, să nu greșească.

14. Dacă un angajat v-a scos dintr-un necaz, arătați-i recunoștință fâțișă, proporțională cu mărimea necazului!

De ce să-i fiu recunoscător? Nu-i sarcina lui să-și facă totul pentru patron? Aceste întrebări vă umblă prin minte și nu sunt normale. Angajatul e plătit pentru munci obișnuite, nu pentru a vă face un bine suplimentar, pentru a vă scăpa dintr-un necaz grav. Ce se petrece în mintea lui, dacă nici măcar nu-i mulțumiți? Își spune că sunteți un nesimțit, pentru care nu merită să mai riște nimic. Cu aceasta, autoritatea și simpatia pentru dumneavoastră se ruinează. Dacă vreți să fiți patron model, divinizat și ascu-

tat de angajați fără crâcnire, trebuie să-i acordați angajatului care v-a salvat din necaz recompensa pe care o merită: mulțumiri personale, mulțumiri în fața tuturor, o primă în bani, câteva zile libere etc. Cum alegem recompensa? Funcție de importanța necazului evitat și de personalitatea angajatului recompensat, așa cum am învățat anterior. Recunoștința este un sentiment frumos, care vă ridică în ochii tuturor angajaților.

15. Nu dați niciodată vina pe angajați pentru eșecurile dumneavoastră personale sau ale firmei, deoarece aceasta înseamnă necinste și lașitate!

Mai trebuie să comentăm? Un patron model nici nu-și dezvăluie eșecurile în fața angajaților. Sunt secrete pe care le îngroapă adânc și le rezolvă singur. Cam ce gândesc angajații despre un patron care aruncă vina sa în cărucia lor? Că e un nemernic pentru care nu merită să muncești. Unii nu se vor sfii să vă spună de la obraz ce gândesc, astfel că scandalurile se vor porni. În al doilea rând, dacă dați vina pe angajați, rezolvați eșecurile? Nu, amicii mei! Reușiți numai să enervați angajații, ca un copil laș și pârâcios. Ați înțeles că . trebuie să vă conformau regulii de mai sus? Bine!

16. Nu vă mintiți niciodată angajații, cu privire la situația firmei ori cu alte probleme importante!

De regulă, dacă firma trece prin momente de necaz, patronul trebuie să păstreze secretul și să se zbată să-l rezolve singur. Când, însă, necazurile sunt foarte mari și privesc pe toți angajații, patronul trebuie să le spună sincer și complet, fără menajamente. De ce? În primul rând, pentru că așa e cin-

stit ca fiecare angajat să știe în ce situație se află. În al doilea rând, mai multe creiere, ale patronului plus ale angajaților, gândesc mai bine și pot formula soluții de rezolvare a necazului. Cum să iei decizii corecte pe bază de informații false? N-aveți încotro, trebuie să le spuneți oamenilor adevărul. Dacă îi mințiți, angajații vă vor răspunde cu aceeași monedă și vă vor dezinforma sistematic, provocând o adevărată confuzie în firmă. Ei sunt mai mulți, dumneavoastră numai unul. Cine câștigă la concursul de mințit? Spuneți adevărul întotdeauna și nu veți regreta!

17. Evitați ședințele și discuțiile prelungite!

Ședințele sunt mari consumatoare de timp, dar nu dau rezultate decât foarte rar. Ca atare, vă recomand să folosiți ședințele operative, în care transmiteți scurt, clar și precis problemele pe care le aveți și ascultați părerile sau propunerile angajaților. Ca patron, conduceți ședința cu mână de fier. Nu lăsați angajații să lălăie, să se întindă la vorbă pe teme care nu privesc firma și situația analizată!

*Dacă o problemă nu privește toți angajații, discutați-o numai cu cei interesați!* Folosiți intermediarii pentru a transmite ordinele dumneavoastră către angajați! De exemplu, analizați problema cu maistrii și șefii de echipe, apoi îi lăsați s-o transmită fiecărui om. E mai simplu, mai operativ și mai sigur. *Dacă trebuie să transmiteți ceva întregului personal, folosiți sugestiile pozitive!* Formulați din timp ideile de transmis și rostiți-le direct, simplu, calm și aproape monoton. În primele momente ale ședinței, oamenii nu sunt încă distrași de alte probleme, așa că veți

reuși să-i sugestiați în masă. Dacă vă lungiți expunerea și folosiți repetări, oamenii se plictisesc, gândesc la alte probleme și discută între ei pe diverse teme.

*În finalul ședinței, verificați dacă toți angajații au înțeles sarcinile pe care le-au transmis!* Astfel, evitați situații neplăcute, în care unii angajați să nu facă ce trebuie, deoarece n-au recepționat corect mesajul dumneavoastră.

18. Apreciați fiecare angajat după meritele reale!

În fiecare firmă socialistă, susținută de stat, existau persoane „cu ochi frumoși”: pile, relații, secretare cu atribuții ceva mai intime etc. Obiceiul s-a transmis și în unele firme particulare, afectându-le bunul mers. Dacă vreți să fiți un patron model, cu merite reale și rezultate cât mai bune, renunțați la astfel de apucături! *Folosiți un singur criteriu de apreciere, cunoscut de toți - rezultatele muncii.* Aceasta va întări siguranța din rândul angajaților, deoarece fiecare va ști ce loc merită în ochii dumneavoastră, funcție de cum a muncit. În al doilea rând, eliminarea pilelor și „ochilor frumoși” asigură un climat de muncă serioasă, propice obținerii succeselor.

19. Nu acceptați niciodată, sub nici o formă, bârfa, delatiunea sau linguseala unor angajați!

Angajații care practică astfel de murdării nu vă sunt amici și devotați, ci dușmani. După cum știți, lingușitorii sunt manipulatori deghizați. Delatorii vă seamănă suspiciunea și vă slăbesc încrederea în oameni, încredere pe care ați câștigat-o cu greu. Bârfitorii vă consumă timpul cu mărunțșuri și vă atrag în mocirla unor mizerii, ruinându-vă

autoritatea. *Un adevărat patron are relații simple și oneste cu topii angajații.*

Ați înțeles ce aveți de făcut! *Bazati-vă numai pe oameni demni, care stau drept în fața oricui, care nu se sfiesc să vă spună adevăruri neplăcute dar necesare pentru bunul mers al firmei, care nu-și ascund adevăratele gânduri după un noian de lingușeli sau bârfe!*

20. Învățați mereu din experiența altor persoane, pentru a nu ajunge să învățați din propria experiență amară!

De câte ori ați auzit sfatul acesta? L-ați respectat întotdeauna? Noi, cei care n-am beneficiat de cărți de arta succesului, avem o scuză pentru eșecuri: n-am știut. Dacă, la vârsta de 18 ani, aș fi avut un manual de arta succesului în mână, astăzi aș fi fost unul din cei mai bogați oameni din țară. N-am avut parte de așa ceva, ci am învățat din propriile încercări greșite, despre care v-am vorbit pe ici-colo, prin carte.

*Nu vă sfiți să învățați! de la angajați mai bătrâni și mai experimentați!* Autoritatea dumneavoastră de patron nu suferă din această cauză. Dimpotrivă, angajații vă vor aprecia pentru onestitate și interes. *Învățați din experiența unor parteneri și concurenți!* Învățați din tot ce auziți în jur, să nu ajungeți să învățați din eșecurile proprii!

21. Nu afișați niciodată o atitudine de superioritate și arogantă!

Chiar dacă sunteți ași într-un domeniu, nu vă bateți cu cărămida în piept, căci s-ar putea să întâlniți pe cineva și mai bine pregătit! În al doilea rând, *angajații dumnea-*

*voastră trebuie să vă respecte pentru comportament și fapte, nu pentru spuse ori pentru aere de superioritate. Ca atare, purtați-vă modest și demonstrați în practică faptul că sunteți superior! Abia atunci angajații exclamă *Ce patron pregătit avem!* Aroganța vă îndepărtează oamenii, vă ține departe de problemele pe care trebuie să le rezolvați.*

22. Creați la locul de muncă al angajaților dumnea voastră o atmosferă plăcută și relaxată, chiar dacă cheltuiți niște bani în plus! \*

*De ce trebuie să procedați astfel? Deoarece munca în condiții plăcute este mai eficientă și vă aduce câștiguri sporite.* Persoanele care muncesc într-un climat destins, lipsit de animozități și într-un mediu plăcut, dau randamente superioare celor obținute de cei care robotesc în locuri urâte și cu atmosferă tensionată. În țările capitaliste dezvoltate, s-au făcut multe studii privind culorile optime de la locul de muncă, poziția surselor de lumină, nivelul de căldură, protecția de zgomote etc. Pe baza acestor studii, fiecare loc de muncă se aranjează cât mai plăcut, încât te întrebi dacă oamenii vin acolo să muncească ori să se distreze. Răspunsul? *Munca poate deveni o plăcere, dacă este prestată în locuri frumoase și cu atmosferă destinsă.* Vreți să obțineți randamente sporite de la angajații dumneavoastră? Oferiți-le condiții de muncă mai bune și le veți obține!

23. Nu luați decizii pripite și nu oscilați prea mult în luarea deciziilor privind activitatea firmei!

Decizia trebuie să fie rezultatul unei analize profunde a situațiilor și faptelor asupra cărora trebuie să vă

faceți o părere. Cine este interesat să cunoască în detaliu procesul de elaborare a deciziilor poate studia câteva zeci de pagini din volumul *Faceți avere!* în regula enunțată, situația este cât se poate de simplă: nu avem voie să luăm decizii pripite, lipsite de un fundament logic, pragmatic și realist, pe care să le regretăm ulterior. Mai bine întârziem puțin în luarea deciziei, decât să lansăm o prostie regretabilă. Cu atât mai mult, nu trebuie să greșim în decizii care privesc viața și situația oamenilor. Angajații dumneavoastră nu sunt niște troglodiți inculți, astfel că pot judeca cu propriile creiere decizia dumneavoastră.

Pe de altă parte, atunci când trebuie să luați o decizie urgentă, pentru a nu scăpa o oportunitate ori pentru a rezolva o problemă presantă, nu trebuie să oscilați prea mult. Angajații simt când patronul este moale și indecis, taxându-vă prin spate. N-aveți încotro: trebuie să învățați să luați decizii rapide și bine fondate științific. Cartea amintită, *Faceți avere!* vă poate folosi. Volumul prezent nu mi permite să reproduc capitolul privind decizia, deoarece am divaga de la tematica pe care mi-am propus-o.

24. Nu reveniți prea ușor și prea des asupra deciziilor, deoarece veți crea confuzii în mințile angajaților și vă veți ruina autoritatea!

În perioada socialistă, unele decizii se schimbau de la o zi la alta, cu mari pierderi economice. Azi, se construia ceva, mâine, se demola și se făcea altceva. *Dumneavoastră nu vă permiteți astfel de cheltuieli inutile. Ca atare, cântăriți de la bun început cât mai profund informațiile pe care*

va bazați când luați hotărârea și, odată luată, mergeți înainte pe ea! Numai în cazuri extreme, în care se schimbă situația și decizia devine caducă, o puteți schimba cu una nouă, potrivită cu situația.

25. Nu ezitați să luați măsuri disciplinare corecte împotriva angajaților care, în mod vădit, au atitudini necorespunzătoare față de interesele firmei și de persoana dumneavoastră!

*Pedeapsa trebuie aplicată după anumite reguli:*

a. Nu decideți ce pedeapsă veți aplica sub impulsul nervilor, înainte de a studia faptele vinovatului în toată complexitatea lor!

b. Judecați întreaga activitate a vinovatului, nu nu mai fapta care v-a supărat! S-ar putea să aveți de a face cu un om bun care a greșit o singură dată. În acest caz, altă pedeapsă se aplică decât în cazul unuia care vă face necazuri în mod repetat.

c. Înainte de a decide pedeapsa, discutați cu vinovatul, pentru a vă lămurii pe deplin cu privire la motivațiile sale! Dacă descoperiți că este un individ cu adevărat rău, nu ezitați să-l aruncați ca pe o măsea stricată, căci nu are rost să încercați să-l reeducați! Cu asta, se ocupau între prinderile din socialism, care lucrau pe banii națiunii. Dumneavoastră nu vă permiteți să cheltuiți bani pentru îndreptarea unui netrebnic.

d. *De îndată ce ați anunțat pedeapsa, nu mai reveniți asupra ei nici în ruptul capului!* Dacă ați face-o, v-ați ruina autoritatea. Angajații ar crede că sunteți oscilant în

decizii sau moale și ușor de păcălit. E bine ca angajații să știe că nu pot glumi cu dumneavoastră când e vorba de abateri grave. Sunteți prietenul lor până la o limită numită abatere gravă. Clar?

e. Nu amenințați cu pedepse fără a le aplica vreodată, căci vă ruinați autoritatea și n-o să vă mai asculte nimeni!

26. Când angajați o persoană nouă, prezentați-i clar sarcinile pe care le are de îndeplinit, exagerând în mod voit complexitatea acestora! Dacă angajatul acceptă să îndeplinească mai multe sarcini și semnează contractul, aveți următoarele avantaje:

a. Angajatul se mobilizează pentru îndeplinirea unor sarcini mai grele și, astfel, îndeplinește cu ușurință și plăcere, cele mai ușoare. El se bucură că treburile nu sunt atât de grele pe cât i-au fost prezentate la angajare.

b. Când apar necesități de îndeplinirea unor sarcini suplimentare, angajatul nu poate spune nimic, deoarece acestea au fost trecute în contract ca și cum ar fi cele obișnuite, de zi cu zi.

Ați înțeles că, în acest caz, sugestiați angajatul pentru îndeplinirea cu ușurință a sarcinilor obișnuite de serviciu?

27. Lăsați angajaților un anumit grad de libertate în alegerea modalităților de îndeplinire a sarcinilor!

Patronii care pisează angajații cu cele mai mici amănunte, după „tipic”, enervează inutil angajații și pot pierde o experiență nouă. De pildă, de unde știm că un nou angajat nu cunoaște o metodă mai eficientă de rezolvare a

unei sarcini trasate? În acest caz, chiar că ar fi o prostie să-l obligăm să lucreze după modelul nostru, mai prost. În al doilea rând, oamenii nu sunt roboți. În timp, fiecare își formează o anumită metodologie de rezolvare a sarcinilor, cu eficiență ridicată. Dacă intervenim în acest algoritm, îi stricăm omului ritmul de lucru. Mai bine îl lăsăm să lucreze cum știe el, verificându-l din când în când, să nu greșească și să nu ne producă pagube.

Majoritatea invențiilor și inovațiilor s-au făcut în procesul muncii, de către oameni care lucrau efectiv. E posibil ca și angajatul nostru să descopere ceva nou și utilizabil în activitatea de producție. Ca atare, el trebuie lăsat să-și manifeste libertatea de creație, în limitele în care nu ne produce pagube.

28. Evitați să ajungeți cu angajații în relații prea apropiate, să vă „beteți pe burtă” cu aceștia, la chefuri sau în alte ocazii!

*Între patron și angajat trebuie să rămână mereu o distanță sigură, cam ca între părinte și copil.* Dacă patronul nu are grijă să păstreze această distanță, printr-un comportament corect și ferm, autoritatea lui e în pericol. Destui șmecheri visează să se tutuiască cu patronul, să se tragă de șireturi cu acesta, să-i impună ei regulile de muncă etc. Cunoașteți destule cazuri de acest fel. Faptul că sunteți patron, omul cu pâinea și cuțitul, vă dă din start o autoritate formală, de investitură. *Întăriți această autoritate printr-un comportament corect în relațiile cu toți angajații!* De îndată ce veți face o singură excepție, ea se va extinde și

veți pierde poziția de stăpân care decide pentru toți, în toate problemele. Fiți sobru în relații cu toți angajații și veți avea numai de câștigat!

29. Nu sacrificați cu ușurință nici un angajat!

Acest sfat pare a fi generat de un spirit caritabil. Eu vă spun că e un spirit omenos și pragmatic. Nu se știe când veți avea nevoie de angajatul pe care îl sacrificați prin șomerizare sau retrogradare. Dacă situația afacerilor impune și astfel de măsuri, nu acționați brutal, ci omeneste:

a. Informați toți angajații cu situația creată!

b. Judecați pe îndelete la cine puteți renunța și din ce motive!

d. Discutați cu persoanele care urmează să fie retrogradate sau șomerizate, pentru a le cunoaște păsurile și părerile!

d. Dacă aveți posibilitatea să trimiteți viitorii șomeri la alți parteneri, e și mai bine. În acest caz, discutați cu persoanele la care renunțau, explicați-le clar situația și mulțumiți-le pentru modul în care au lucrat cu dumneavoastră!

Credeți că toate aceste sfaturi sunt inutile, deoarece patronul nu trebuie să se poarte drăgălaș nu nimeni? *Și dacă, ulterior, patronul va depinde de unul dintre cei alungați sau refuzați?* Am trăit o astfel de experiență, cu un distribuitor de carte care mi-a refuzat primirea spre difuzare a romanului *Quinta spartă*. Ulterior, când a văzut cât de mult câștigau cei care îmi vindeau cărțile, mă ruga cu Cerul și Pământul sa-i dau și lui cărți la vânzare. I-am dat o singură carte, cu autograf și însoțită de xerocopia actului prin care refuzase să-mi vândă cărțile. Poate nu știți, dar eu cedez

50% din prețul cărții vânzătorilor, fapt ce explică veniturile substanțiale ale acestora.

## Cucerirea partenerilor de afaceri

Care sunt partenerii dumneavoastră de afaceri? De regulă, ei fac parte din două mari categorii: furnizorii de mărfuri și servicii și clienții (cumpărătorii mărfurilor și serviciilor oferite de dumneavoastră). *Prosperitatea dumneavoastră depinde de aceste două categorii, fapt pentru care trebuie să-i cuceriți cu toate mijloacele posibile.* Eu v-ara învățat sugestionarea și în acest scop - să puteți atrage și cuceri partenerii. Desigur, pe unii îi puteți și păcăli, însă eu nu vă recomand să procedați astfel, deoarece cu ulciorul nu se merge de multe ori la apă.

Care sunt regulile cu care veți cuceri partenerii de afaceri?

1. Purtati-vă cu partenerii așa cum visați să se poarte și ei cu dumneavoastră, adică amabil, binevoitor, politicos, cinstit, corect!

*Ce ție nu-ți place, altuia nu-i face!* spune proverbul. Din această carte, ați învățat să vă cizelați personalitățile, încât să vă puteți comporta exact cum v-am indicat. În acest scop, folosiți autosugestia, pentru a vă netezi toate asperitățile de comportament. Ce vă faceți însă dacă, la comportamentul dumneavoastră corect, partenerul vă răspunde cu răceală și grosolănie? Ii răspundeți cu aceeași

monedă? Nu amicii mei! *Rămâneți lorzi în comportare până la capăt, oricât de urât s-ar purta ei!* S-ar putea ca în fața unui asemenea argument, indivizii să-și corecteze comportarea și să trateze frumos cu dumneavoastră. Dacă nu și-o corectează, nu vor mai avea parteneri și clienți. În plus, comportarea corectă vă trezește respectul de sine, o însușire de personalitate deosebit de pozitivă.

2. Purtați-vă modest în relații cu orice partener!  
Faceti-l pe acesta să se simtă important, puternic și cineva, pentru a-l domina!

Majoritatea oamenilor visează să fie cineva important, la nivel de grup sau chiar la nivel de societate. Din această cauză, când întâlnesc o persoană care le confirmă visele de mărire, cel puțin parțiale, se destind, capătă simpatie pentru respectiva persoană, se lasă sugestionat în direcția dorită de aceasta. Sfatul e cu atât mai important pentru comportarea față de clienții cărora vreți să le vindeți mărfuri ori servicii.

3. Nu vă lansați cu păreri sau investiții în domenii necunoscute, deoarece vă puteți discredita moral și puteți suferi pagube materiale!

Sfatul e cât se poate de bun, dar câți sunt dispuși să-l recepționeze? Cam multe persoane au tendința de a pălăvrăgi pe teme despre care nu au habar. Cam prea mulți patroni merg „la plesneală”, în afaceri necunoscute, pierzând mult. Nu e nimic de explicat. Știți ce aveți de făcut.

4. Dacă norocul vă scoate în cale un partener pala vragiu, lăsați-l să spună vrute și nevrute! În timp ce el pălăvrăgește, dumneavoastră îi strecurați sugestii favorabile propriei afaceri.

În societatea actuală, nu prea ne plângem de lipsă de mărfuri și servicii. Majoritatea vor să vândă și vânează potențialii clienți. Pentru a cuceri clienți, nici o metodă nu e prea agresivă. Ca atare, sugestia de manipulare, pe care v-am recomandat-o la acest punct, e cât se poate de bine venită. Depinde de fantezia și priceperea dumneavoastră cum s-o formulați și cum s-o strecurați în creierul potențialului client. În toate cazurile, evitați un răspuns clar negativ! Mai bine munciți mai mult, până ce obțineți cedarea către un răspuns pozitiv.

5. Nu vă lăudați cu succesele dumneavoastră în nici un domeniu față de parteneri!

Ce e atât de rău ca partenerii (furnizorii, clienții) să afle că eu am obținut succese? Nu e rău. dai`nici bine nu-i. Cam mulți oameni au în ei un instinct de invidie care le ridică un dinte împotriva celor care obțin succese pe multiple planuri. Poate că ați simțit și dumneavoastră această reacție (eu am simțit-o), E mai bine ca partenerul să vă creadă un om modest, fără posibilități deosebite, aflat la cheremul său. Din această poziție, îl puteți sugestiona și manipula să vă cumpere mărfurile sau serviciile oferite. Amintiți-vă că în relația lăudat-lăudător, cel care manipulează este, de fapt, lăudătorul! Ați înțeles procedul? Bine!

6. Nu vă lăsați purtat de orgoliu în tratative dar exploatați din plin orgoliul partenerilor!

Orgoliul ne îndepărtează de majoritatea persoanelor pe care vrem să le cucerim. Ca atare, înfrângeți-vă orice unită de orgoliu și pozați în om cât mai modest! Lăudați cu măsură orgoliosul partener, pentru a-l prinde în jocul orgoliului și a-l sugestiona în direcția dorită de dum-



neavoastră! Faceți-1 să cumpere de la dumneavoastră cât mai mult și la un preț cât mai bun! Fiecare om are în suflet mii de vise și nădejdi care așteaptă să fie recunoscute de cineva. La orgolios, acestea sunt și mai pregnante. El nu poate trăi dacă cineva nu i le mângâie, nu i le satisface. De ce să nu profităm de această însușire a sa, pentru a ni-1 face client stabil? E atât de simplu să ne facem simpatici și necesari pentru un orgolios! E atât de simplu să-1 aducem în poziția de a nu ne putea refuza! Încercați și veți vedea!

7. Când tratați cu oameni normali, nu uitați să apelați la sentimentele nobile, la omenia care zace ascunsă în fiecare!

În anumite situații, depindem în mod vital de bunăvoința unui partener, mai cu seamă, furnizor. În afaceri, nu merg toate șnur, ca pe hârtie. Se mai poate întâmpla să avem nevoie de o păsuire, de o plată la termen, de niște condiții de plată mai favorabile. Cum îl convingem pe furnizor să ni le ofere? Bătând cu pumnul în masă? Nu, amicii mei. Rugându-1 frumos să ne înțeleagă situația și să ne ajute, până ce ne punem bine pe picioare. Vi se pare că vorbesc povești, deoarece lumea afacerilor este nemiloasă? Aflați, amicii mei, că subsemnatul a făcut înlesniri de plată pentru mai mult de o sută de milioane de lei, unui partener, deși nici eu nu stăteam prea bine cu banii în momentul respectiv. Ce am câștigat? De atunci, au trecut șase ani și, în tot acest timp, am lucrat mereu cu acel partener. După ce l-am ajutat să evite un faliment, mi-a plătit corect fiecare livrare. Vom colabora în continuare, toată viața, deoarece am câștigat o încredere „beton” unul în altul. La fel ca mine, au procedat mulți alți patroni. *Nu ezitați nicio-*

*dată să faceți un bine unui partener, dacă situația vă permite! Veți câștiga înzecit, din relațiile corecte ulterioare.*

8. Nu cedați imediat și cu ușurință în fața refuzului unui partener de care aveți nevoie!

Vi se pare un sfat balcanic, ce vă amintește de negustorii orientali care trag de tine să cumperi musai ceva? E un sfat normal, al unui patron pragmatic, care a văzut multe în viață. S-ar putea ca partenerul care v-a refuzat să fie un pripit care nici n-a apucat să judece bine oferta dumneavoastră. S-ar putea ca el să aibă resentimente nefondate împotriva dumneavoastră. S-ar putea să fie dezinformați cu privire la persoana dumneavoastră ori cu privire la mărfurile și serviciile pe care le oferiți. S-ar putea ca... Există o mie de posibilități de a transforma *nu* în *da*. Pentru aceasta, trebuie să vă înarmați cu răbdare și cu arta su- t» gestiei. Deci, procedați astfel:

a. Nu întrerupeți tratativele cu partenerul care v-a refuzat!

b. Continuați să-i vorbiți amabil și politicos, pe teme care îi convin lui!

c. Cautați-i un domeniu care îl fascinează deosebit (fotbal, pescuit etc.) și discutați cu el ca între amici, fără nici o referire la afacerea refuzată!

d. Când se relaxează, plasați-i câteva sugestii bine gândite, încât să îl determinați să mai arunce o privire la oferta dumneavoastră!

e. Subliniați mai ales avantajele pe care le va căpăta el din ofertă, trecând sub tăcere obligațiile!

f. În momentul în care l-ați determinat să reia tratativele, fiți cât se poate de corecți și concilianți cu el!

9. Americanii ne-au exportat vânzarea din uşă în uşă (door to door), însă nu şi cea mai bună metodă de a practica-o. De ce? Deoarece vânzătorii lor, la fel ca şi ai altora, vorbesc mai mult decât clientul, sperând să-1 îmbete cu vorbe, să-1 îmbrobodească. *De regulă, în orice tratative, câştigă cel care vorbeşte mai puţin şi mai sugestiv.* Aţi înţeles ce aveţi de făcut? Înainte de orice tratative, pregătiţi câteva formule de sugestie cu care să cuceriţi partenerul! Lăsaţi-1 pe el să vorbească mai mult, aprobaţi-1 în orice ar spune şi, în momente favorabile, strecuraţi-i formulele de gestionare! Veţi constata că se schimbă de la un minut la altul, până ce devine interesat de oferta dumneavoastră. După ce i-aţi trezit interesul, e floare la ureche să vindeţi ce v-aţi propus.

10. Nu dispreţuiţi niciodată oamenii aparent neimportanti sau aparent lipsiţi de mijloace pentru a vă cumpăra produsul ori serviciile oferite!

De ce am dat acest sfat? Cei care m-aţi întâlnit pe stradă, aţi observat că merg îmbrăcat foarte modest, cu excepţia ocaziilor speciale (recepţii, emisiuni televizate etc). La fel ca mine umblă mulţi oameni bogaţi. Din această cauză, deseori am fost refuzat de diverşi comercianţi de la care ceream lămuriri, în ciuda faptului că dispuneam de destui bani în buzunar. I-a păcălit înfăţişarea mea de boem. În alte ocazii, persoane aparent modeste vă pot ajuta să faceţi afaceri pe care nici nu le visaţi, ca intermediari sau ca sfătuitori. Trataţi toţi partenerii prezumtivi la fel de bine, căci nu se ştie de unde sare iepurele!

11. De la regula anterioară, există o excepţie: Evitaţi din toate puterile extremiştiilor firii umane! Evitaţi

negativiştii, certăreţii, violenţii, cârcotaşii, reclamagii, habotnicii, limitaţii în gândire! Dacă ghinionul v-a împins într-o astfel de relaţie, ziceţi Pa! şi retrageţi-vă cât mai urgent posibil! Nici un avantaj nu puteţi câştiga de pe urma lor, ci doar necazuri.

12. Nu uitaţi că sugestia si autosugestia sunt arme de folosinţă publică si nesecretă! S-ar putea ca, la rândul lor, partenerii să deţină aceste arme. Feriţi-vă să fiţi manipulaţi prin sugestii contrare intereselor dumneavoastră! Nu cedaţi nici un milimetru din preţurile din oferte! Nu vă lăsaţi înşelaţi de manevrele sugestive ale partenerilor!

13. In fine, nu uitaţi că o afacere înseamnă avantaje pentru ambele părţi! Nu uitaţi că şi partenerul este om, că are şi el interese peste care nu poate trece! Nu-1 jumuliţi prea tare, deoarece îl veţi pierde de muşteriu! Dumneavoastră, ca om de viitor, trebuie să vă creaţi relaţii stabile şi sigure cu cât mai mulţi parteneri. Deci, lăsaţi şi partenerului posibilităţi de câştig!

Cam acestea ar fi metodele de cucerire a partenerilor prin mijloace morale şi legale. Nu vă recomand să le folosiţi şi pe cele ilegale sau imorale, cum ar fi exploatarea stării de beţie, a viciilor, a pasiunilor pentru femei sau jocuri de noroc etc. Aşa cum aţi auzit de prin jurnale, în „lumea bună”, ca şi în lumea interlopă, astfel de practici sunt la ordinea zilei. Dacă vreţi să le folosiţi, e treaba dumneavoastră. Eu v-am spus că scriu pentru cei care doresc succes curat, de lungă durată.

## Pentru cine am scris această carte?

1. Am scris această carte pentru persoanele cărora medicina le dă prea puțin ori le refuză orice speranță. Cei mai buni și mai devotați prieteni ai mei provin din rândul foștilor bolnavi care mi-au studiat unele cărți de arta succesului, pe paturi de spital sau acasă, printre hohote de disperare, căci medicina îi abandonase. De câte ori întâlnesc câte o persoană din această categorie, inima mi se încălzește și simt că nu trăiesc și nu muncesc numai pentru mine. În fața ferestrei unde scriu, se răsfăț un măr pletos pe care mi l-a dăruit o persoană din această categorie. Nu mă cunoștea, era singură și disperată, pe un pat de spital. O colegă de-a ei mi-a cerut o carte cu autograf. I-am dăruit *Farmec feminin*, carte care a ajutat-o să-și revină la viața normală, să-și recâștige optimismul și vitalitatea. Dacă aveți astfel de persoane printre rude și cunoscuți, nu ezitați să le recomandați astfel de cărți! Le vor folosi mai mult decât bănuți.

2. Am scris această carte pentru oamenii singuratici, de orice vârstă și sex, pentru a-i încuraja să devină sociabili, să-și ocupe locurile meritate în societate. Nu contează handicapurile reale sau imaginare, nu contează răutățile pe care le-ați auzit la adresa dumneavoastră. *Contează*

*faptul că în această Lume există suficienți oameni buni între care va veți simți bine. învățați să-i căutați și să-i găsiți, pentru a trăi cu adevărat omenește!*

3. Am scris această carte cu gândul la tinerii care se pregătesc să-și ia zborul în viață. Pe mine nu m-a învățat nimeni să-mi fac aripi de vis și autosugestie, așa ca am căzut de multe ori. Dumeavoastră, tineri gata de zbor, aveți la îndemână un instrument cu care vă puteți cizela personalitatea în direcțiile dorite - succes și fericire. Folosiți-1 și învățați și pe alții să-1 folosească!

4. Am scris această carte pentru cei și cele care se tem de îmbătrânire și moarte. Când am descoperit că tinerețea și prelungirea vieții sunt în programul din creierul nostru, gata de a fi modificate în direcțiile dorite de noi, am fost cel mai fericit om din Lume. Pe această temă, s-au mai scris cărți laice sau mistice. Toate pe care le-am consultat erau greoaie și nu pomeau de la „motorășul” din creier, care trebuie reglat în direcția *tinerețe și viață activă cât mai îndelungată.*

5. Am scris această carte pentru toți cei care vor să-și perfecționeze personalitățile, la orice vârstă, pentru a deveni oameni superiori și supraoameni. Acest obiectiv, supraomul, nu e un simplu vis, este o posibilitate tangibilă.

6. Am scris pentru cei care vor să devină stăpâni pe propria lor viață, pentru liberii întreprinzători începători. Am adunat multe informații și reguli, din multe cărți și din multe experiențe de viață. Sper să le fie de folos.

7. Am scris această carte pentru a mă opune planurilor de decimare a națiunii române, planuri dezvăluite în volumele din seria Octogonul în acțiune (în special. în

romanul Conspirația spaimii și urii). Sper că persoanele vizate pentru genocid vor citi această carte și vor învăța să-și apere viața.

Dacă apreciați că acest volum este într-adevăr util acestor persoane sau altora, vă rog să-l recomandați, pentru a le ajuta!

În încheiere, vă voi scrie o formulă de sugestionare care se va imprima adânc în creierele dumneavoastră, devenind adevăr:

Toate programele de boli, suferințe și necazuri s-au evaporat din ființele dumneavoastră. De acum încolo, veți fi mereu sănătoși și veți obține succese în tot ce veți întreprinde. Dumnezeu creatorilor morali vă inspiră, vă ajută și vă ocrotește, zi și noapte, astfel că nicio grijă, niciun necaz, nicio boală nu se apropie de dumneavoastră. Acesta este adevăr adevărat.

De regulă, după studiul cărților de arta succesului, multe persoane vor să se consulte cu mine. Îmi puteți scrie pe adresa unui partener, Somali SRL, str. Iacob Negruzzi, nr. 27, sector 1, București. Nu-mi dau adresa, deoarece locuiesc într-o comună suburbană și nu vreau să primesc vizite inopinate.

Cei care doresc să discute personal cu mine mă pot întâlni la Târgul de carte BOOKFEST, organizat, în perioada 13-18.06.2006, în Pavilionul Expoziției din București.

30.04.2006  
București

Pavel Coruț

### *Seria OCTOGONUL*

1. Quinta spartă
2. Fulgerul Albastru
3. Floarea de Argint
4. Balada Lupului Alb
5. Dincolo de frontiere
6. Să te naști sub steaua noastră!
7. Lumina Geto-Daciei
8. Cântecul nemuririi
9. Singuri sub Crucea Nordului
10. Neînfrânții
11. Călător pe drum de aștri
12. A înflorit speranța
13. Întoarcerea lui Zamolxc
14. Fiul Geto-Daciei
15. Tărâmul fericirii
16. Comoara Nibelungilor
17. Secretele exploratorilor astrali
18. Drumul învingătorilor
19. Război în ceruri
20. Expediția Cap-Univcrs
21. Născuți pentru a învinge
22. Inimă de Român
23. Copiii speranței
24. Good byc. NATO, mon amour!
25. Sfârșitul imperiului ascuns
26. Omul din Carpați
27. Războiul zeilor
28. Victoria alcorilor
29. Pacea Marilor Străbuni
30. Moartea zeilor străini
31. Poarta viitorului
32. Vânătorii de sioniști
33. Glasul omului
34. Trăsnetul Geto-Dac
35. Coroana Ariană
36. Victoria zeilor albi
37. Triumful oamenilor
38. Revanșa
39. Sângele Europei
40. Lumina coboară în Carpați
41. Oamenii trec de absolut
42. Speranțele nu mor niciodată
43. Noi trăim în viitor
44. Eu, Varain din neamul Arienilor
45. Europeni, uniți-vă!
46. Viața merge înainte
47. Riposta Creatorilor
48. Când mor uitările din noi...
49. Viața oamenilor creatori
50. Sfârșit de zbucium
51. Cristalul de foc
52. Navigam printre enigme
53. Un fulger sfâșie bezna
54. Să-nvie Focul Vieții!
55. Chemarea nemărginirii
56. Călăuza Alcoro-Vegană
57. Planeta Fericirilor
58. Pumnul de Otel

59. Sfântă ramură de Om!
60. Lumina omenirii
61. Treziți Eroii Civilizatori!
62. Mai tari decât destinul
63. Rupeți lanțurile robiei!
64. Zburăm cu Viața
65. Veghetorii ies din umbră
66. Extraterestrii coboară între oameni
67. Sfârșitul mării rătăciri...
68. Vise de viață omenească
69. Cu mintea rece și inima caldă
70. Lumini ce cresc în oameni
71. Vin salvatorii!
72. Și cresc speranțele...
73. Prin viitorul netrăit
74. Cutezătorii din Carpați
75. Legea și Forța
76. Teroarea
77. Urmașii zeilor
78. Conspirația spaimei

#### *Seria SUCCESUL*

1. Cheile succesului
2. Aria succesului (la Români)
3. Artă creației
4. Cartea adolescentului
5. Ghidul vieții sănătoase
6. Leacuri de suflet pentru fete și femei

7. Curs practic de arta succesului
8. Farmec feminin
9. Clanul învingătorilor
10. Faceți avere!
11. Cartea părinților
12. Vom trăi omenește!

#### *Romane de dragoste*

1. Să vii ca o părere...
2. Ne-om întâlni în Cer
3. Vara ultimei iubiri
4. Flacăra iubirii

#### *Poezii*

1. Descânțece din neamul Gelo-Dacilor
2. Vraja nopților albastre
3. Cântece Daco-Române
4. Parodii politico-religioase

#### *Analiză mituri religioase*

1. Eva n-a fost mama noastră
2. Marile secrete

#### *Roman autobiografic Un Om*

## ANUNȚ

**Cărțile scrise de Pavel Coruț pot fi procurate en-gros de la următoarele societăți comerciale:**

- 1) - *Editura Miracol SRL*, str. Bihor, nr. 5, sector 1, București, tel.: 3183644;
  - 2) - *Alias Grup SRL*, București, Bd. Al. I. Cuza, 52-54, tel.: 2224620;
  - 3) - *Editura VOX SRL*, București, str. Petru Maior, nr. 32, sector 1, tel.: 2220214
  - 4) - *Taracart Trd. SRL*, București, str. Iacob Negruzzi, nr. 46, tel.: 2230949;
  - 5) - *Editura Candy SRL*, Iași, str. Cuza Vodă, nr. 2, tel.: 0232218575;
  - 6) - *Somali SRL*, București, str. Iacob Negruzzi, nr. 27, tel.: 0723151513; 2232073 vinde și cărți mai vechi, din anticariat, pentru completarea colecțiilor și asigură abonamente pentru cărțile în curs de apariție. De la această firmă puteți obține CD-uri și audio-casete cu cântecele compuse și interpretate de Daniel Avram, pe versuri de Pavel Coruț - *Inima Românului* (zece cântece). *Cântece din Carpați* (zece cântece). *Colinde românești*.
- 1) - *Mano Fat l'lay Impex SRL*, Bd. Al. I. Cuza, nr. 39, tel.: 223.08.92;

8) - *Clubul Distribuitorilor de Carte*, București, str. Banu Manta, nr. 30, sect. 1, telefon/fax: 021/2225570, club din care fac parte următoarele firme:

a) S.C. STAND 2001 SRL, București, str. Veronica Miele, nr. 4, sect. 1, tel/fax: 021/2232660

b) S.C. ROLCRIS IMPEX SRL, Bd. Al. I. Cuza, nr. 50, sect. 1, București, tel/fax: 021/2222223

c) SC ASTRO IMPEX SRL, București, str. Iacob Negruzzi, nr. 37 A, sect. 1, tel/fax: 021/2230451

d) SC MARICOM 94 SRL, str. Valea Merilor, nr. 28 A, sect: 1, București, tel/fax: 021/2229969.

9) - Firmele și cititorii din străinătate pot face comenzi la: site-www [raft.ro](http://raft.ro); mail - office @ raft. ro; fax 224 57 31.

## Cuprins

	<i>pag.</i>
De ce am scris această carte? .....	3
Comutatorul psihic din creierul nostru .....	10
îngerul veghetor din psihicul nostru .....	22
- Reflexele înăscute și subconștientul.....	24
- Subconștientul și învățăturile din prima copilărie.....	30
- Credința și îngerul veghetor .....	39
- îngerul veghetor și sentimentele .....	52
- Relațiile dintre subconștient, conștient și voință .....	62
Din tainele sugestiei.....	73
- Ce este sugestia? .....	77
- Sugestia devine o programare mentală subconștientă .....	82
- Care sunt sugestiile negative? .....	87
- Cum pătrund sugestiile negative în subconștient? .....	99
- Ce se ascunde în spatele magiei? .....	111
- Cum ne apărăm de sugestii negative?.....	118
Modele de sugestionare pozitivă .....	123
- Reguli de sugestionare pozitivă .....	123
- Sugestii pentru dezvoltarea credinței și speranței .....	130

- Sugestii pentru dezvoltarea simpatiei și încrederii între oameni.....	140
- Sugestii pentru dezbărarea de vicii grave .	152
- Sugestii pentru remedierea unor defecte de personalitate .....	158
- Ameliorarea și vindecarea bolilor cu sugestii .....	169
- Sugestii pentru prelungirea vieții active ...	173
- Programarea mentală către succes .....	180
- Sugestii pozitive între soți (iubiți) .....	182
Minunile autosugestiei .....	186
- Ce se înțelege prin autosugestie? .....	186
- Ritualul de autosugestionare .....	195
- Autosugestii pentru lecuirea de boli .....	199
- Autosugestii pentru dezvoltarea credinței și încrederii.....	202
- Autosugestii pentru prelungirea vieții tinere și active .....	213
- Putem deveni supraoameni! .....	222
- Curățarea subconștientului .....	261
- Autoprogramarea mentală către succes . . .	268
- Formula miraculoasă .....	275
Conștiință și conștientizare .....	279
- Cum obținem o gândire organizată? .....	280
- Operațiile gândirii logice .....	314
- Când discutăm cu noi înșine? .....	338
Imaginația și gândirea creatoare .....	343

- Ce este imaginația? .....	343
- Cum dezvoltăm imaginația și inventivitatea? .....	350
- Care sunt legile inventicii? .....	360
Hiperconștiința, intuiția și inspirația .....	371
- Există hiperconștiința? .....	371
- Cum folosim intuiția și hiperconștiința? ...	382
Succesul în dragoste .....	392
- Dragoste ori sex? .....	392
- Cel mai curat și mai puternic sentiment . .	398
- Dragoste și rațiune .....	402
- Suferințe din dragoste .....	406
Succes, liberi întreprinzători! .....	413
- Lansarea unei afaceri .....	414
- Cum conduceți angajații? .....	422
- Cucerirea partenerilor de afaceri .....	446
Pentru cine am scris această carte? .....	453