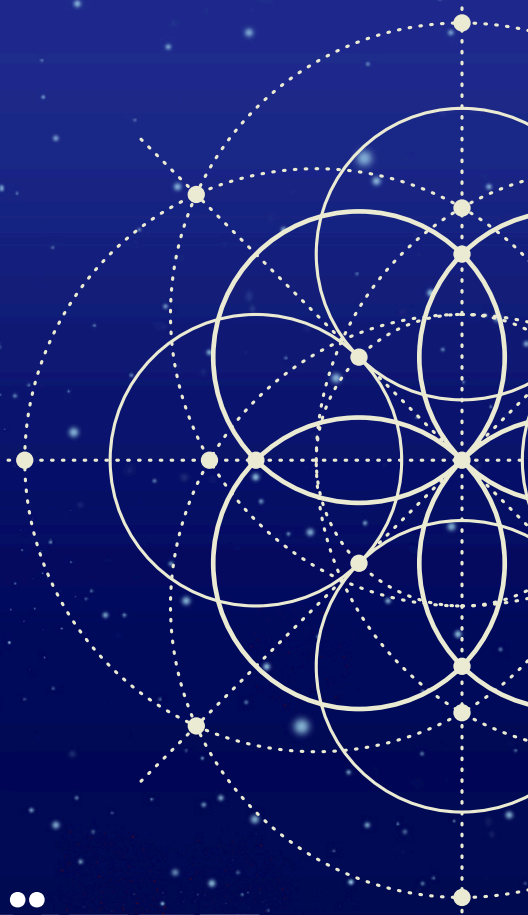


**IRRACIONÁLIS  
MARKETING**



# MUNKAFÜZET

---

**Hermes Zoltán**

# Kedves Útkereső!

Lehet, hogy néha úgy tűnik, hogy hiába erőlködünk, semmi sem változik bennünk, azonban szerencsére ez nem így van. Van olyan eset, hogy nem foglalkozunk valamivel és akkor valóban nem fejlődik. Azonban ha hónapokon, éveken át teszünk lépéseket önmagunk jobbá tételére, akkor az eredményt hoz, még akkor is, ha sokszor úgy érezzük, hogy még mindig ugyanott tartunk. Ilyenkor a legtöbbször bár még nem haladtuk meg teljesen a problémát, mégis tekinthetünk úgy rá, mintha egy spirálon haladnánk felfelé, és már egy körrel közelebb járunk a megoldáshoz.

Ahogy az egyik tanítóm, Dévai Varga István mondta gyakran:

*“Ahol a figyelem, ott az energia.”*

Önmagunk meghaladása nem könnyű dolog, sok apró “halál” és “újjászületéssel” jár bennünk, miközben kénytelenek vagyunk szembemenni zsigeri reakcióinkkal, amikkel az elménk bombáz minket. Vigasztaljon a tudat, hogy ez alól senki sem kivétel, az összes nagy formátumú ember, az összes mester, de még a névtelen vándor is ugyanezt az utat teszi meg.

Örülök, hogy rászántad magad, és úgy döntöttél, hogy az olvasás mellett elkezded megírni a saját történeted! Ettől válik valami kézzelfoghatóvá, valami élővé. Rengetegen csak halmozzák a tudást, azonban mindannyian tudjuk, hogy csak az alkalmazott tudás hoz változást, az elmélet önmagában sosem.

Azt javaslom, hogy szánj mindegyik feladatra elég időt, szakíts ki két-három órát a napodból, némítsd le a telefonod, készítsd be egy finom teát és kezd el megkeresni magadban a válaszokat. Majd egy hét vagy egy hónap múlva újra végezd el azt, mert ezáltal rétegről rétegre egyre mélyebb válaszokat találhatsz meg magadban. Amíg egyszer csak eljutsz azokhoz a válaszokhoz, ahol érzed, hogy már nincs mit tovább csiszolni, a gyémánt feltárult előtted.

A válaszok megtalálása után azt tanácsolom, hogy láss azonnal munkához, és kezd el a megvalósítást, hiszen a lendület sokat számít, és a legjobb, amit tehetünk, hogy felhasználjuk a cselekvéshez a tervek megszületéséből fakadó örömet.

Kívánom, hogy legyen elég türelmed és tudatosságod meghallani a benned rejlő válaszokat! Sok Siker Kívánok!

# A Tudatos Vállalkozó 10 parancsolata

1. Tudja, hogy nemcsak kívül, hanem belül, a tudatalatti programjain is változtatni kell a siker érdekében, és ezt vállalja is.
2. Mindig újrakezdi. Tudja, hogy szüksége volt arra a tapasztalatra, hogy sikeresebb legyen.
3. Nem szed szándékosan áldozatokat az üzleti tevékenységével, de igyekszik magasabb szintre emelni az iparágát.
4. Nem gázol át másokon, viszont ha a másik nem halad, akkor egy idő után továbblép.
5. Nem a kényszerű növekedés a cél, hanem hogy boldog élete legyen és kiteljesedjen, aminek a mellékterméke az üzleti növekedés.
6. Igyekszik olyan dolgokat létrehozni, ami mások boldogságát, boldogulását segíti, ezáltal hozzájárul a civilizáció fejlődéséhez.
7. Átlátja a dolgokat, modellekben gondolkodik. Saját és mások tapasztalataiból is tanul.
8. Álmodozik, tervez és cselekszik. Tudja, hogy van, amiben ő a legjobb.
9. Vállalja feladatát és a teljes felelősséget, de mer segítséget kérni, ha arra van szükség.
10. Szereti embertársait, és nem csinál mással olyat, ami önmagának sem esne jól.

# 1. Célok kitűzése

Senki sem fog minket sikeressé tenni a saját hivatásunkban, nekünk kell saját magunkat felhangolni arra a szintre, ahol álmaink belépnek a hétköznapi valóságba. Amikor ez megtörténik, akkor pedig csodálkozunk, hogy hol bujkált eddig, miközben végig bennünk volt, csak elő kellett hozni...

A folyamat a célok felismerésével és összhangba állításával kezdődik, amíg erre nem ébredtünk tudatára, addig azt sem tudjuk, melyik hajóra szálljunk fel, hiszen nem látjuk, hol szeretnénk kikötni. Emiatt a magam részéről szeretem a végéről kezdeni, és álmodozva megvizsgálni, hogy hol szeretnék tartani 10-20 év múlva, majd onnan közelíteni a jelen felé. Számomra így kevésbé korlátozódnak le a lehetőségek.

## Célok összhangba állítása

1. Ülj le a kedvenc foteledbe, vagy pihenj le egy kényelmes ágyra, és csukott szemmel egy kellemes zenére kezdj el álmodozni. Vegyél pár mély levegőt, majd sóhajtsd ki, miközben érzed, hogy teljesen ellazulsz, és kezd el elképzelni a következő kérdésekre adott válaszaid. Milyen lenne az életed, ha egyből azt csinálhatnád, amit csak szeretnél? Hogyan telne egy munkanapod? Mivel foglalkoznál igazából?
2. Ne szabotáld, ne ítélekezz, ne keresd a hogyan, csak álmodozz, és ha látod a lelki szemeid előtt, hogy mit szeretnél, akkor írd le a munkafüzetbe a Személyes céljaidhoz vagy a könyvhöz kapcsolódó online kurzusba.
3. Majd képzelj el magad tíz évvel később, és figyeld meg, mit csinálsz, milyen az életed és nézd meg, hogyan jutottál oda, és ha megvan, akkor ezt is írd le a 10 éves Üzleti Céljaidhoz.
4. Utána lásd magad 3 év múlva, és lásd azt is, hogyan jutottál el

addig a pontig, és írd le a 3 éves Üzleti Céljaidhoz.

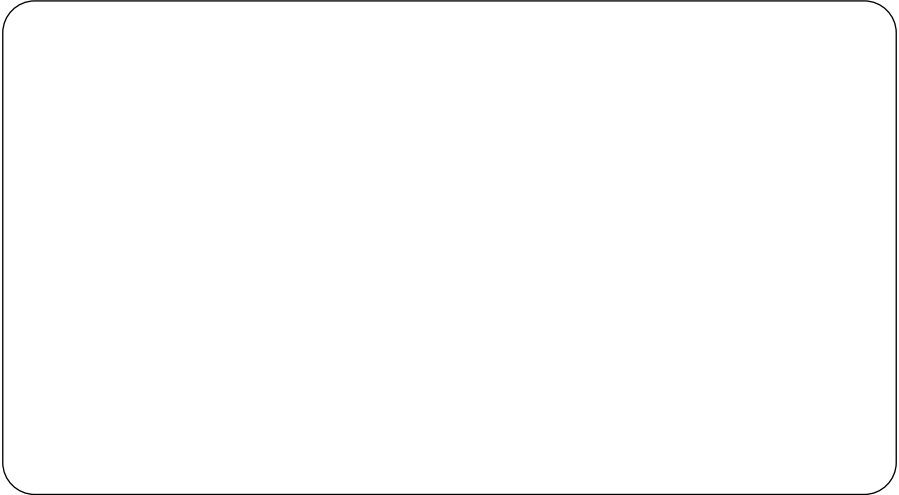
5. Ezután tervezd meg, hogy egy és fél év alatt meddig fogsz tudni eljutni a tervedben és írd le. Szedd össze, minek kell ehhez elkészülnie, és dönts el, melyiket csinálod meg Te a feladatok közül és mi az, amit a gyorsabb haladás érdekében kiszervezel.
6. A végén pedig vedd össze a leírt személyes és üzleti céljaid, és ha úgy érzed, hogy vannak benne olyan pontok, amik ellentmondanak (itt érdemes szigorúnak lenni magaddal), akkor gondold és tervezd át.
7. Majd foglald össze a vállalkozásod célját (jelen időben!) és tedd ki a faladra egy olyan helyre, amit sokszor látsz (pl. dolgozósarok).

**Fontos:** ne limitáld le magad már az álmodozás szakaszban, de utána mérd fel azt is, hogy a nagyobb célok általában több időbe és energiába kerülnek. Vizsgáld meg, hogy ez az álom benned van-e, vagy más akarja rád húzni, valamint hogy (ha nem is azonnal, de) valóban el tudod fogadni reális valóságodnak. Az nem baj, ha elsőre hihetetlennek tűnik, de ha teljesen képtelennek tartod rá magad, akkor nem fog sikerülni. Sose feledd:

**Mindegy, hogy azt hiszed, hogy győzöl,  
vagy vesztessz, a végén mindenképpen igazad lesz,  
erről gondoskodik a tudatalattid.**

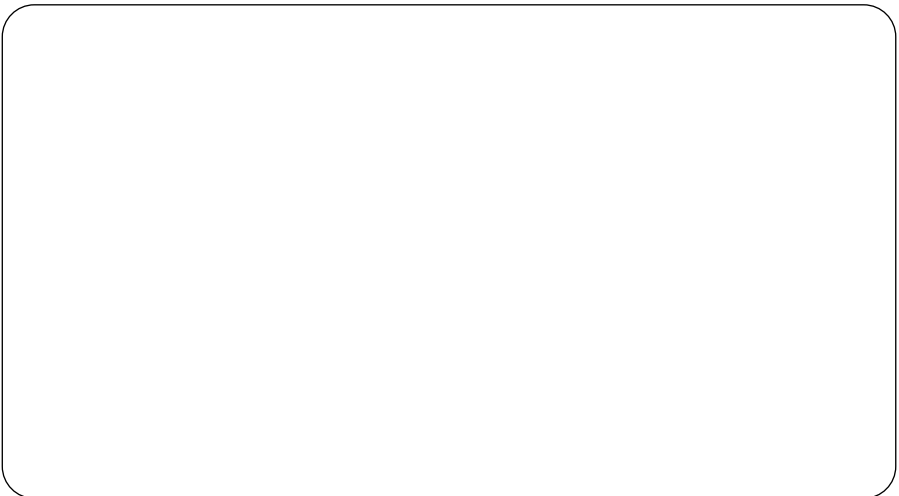
## **Személyes célok**

Határozd meg pár pontban a személyes céljaidat, hogy pontosan tudd a legnehezebb pillanatokban is, hogy miért csinálod a vállalkozásod!



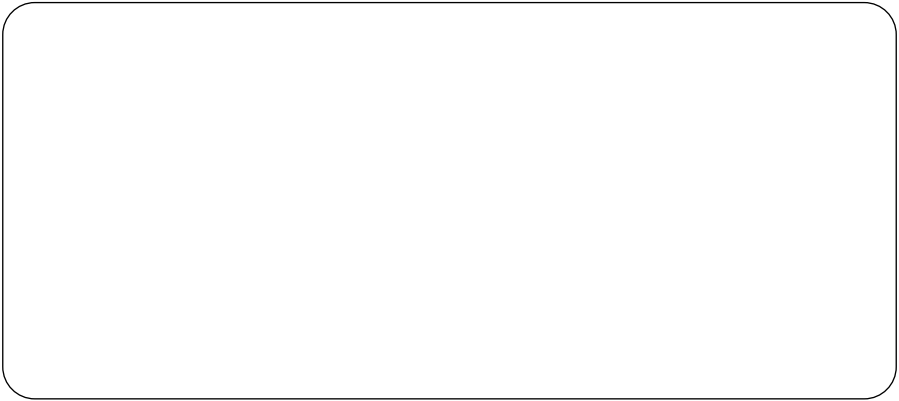
## **Üzleti célok 10 éven belül**

Határozd meg, hogy tíz éven belül milyen üzleti célokat szeretnél elérni a vállalkozásoddal. Itt nyugodtan ereszd el a fantáziád, és azt írd le, amit belül érzel, látsz magadban. :)



## Üzleti célok 3 éven belül

Határozd meg, három éven belül milyen üzleti célokat szeretnél elérni. Ide jöhetnek olyan célok is, amit ma még lehetetlennek tartasz. :)



## Üzleti és marketing célok 1 éven belül

Határozd meg, hogy egy éven belül milyen üzleti és marketing célokat szeretnél elérni. Törekedj mérőszámok kitűzésére és konkretizáld őket. Ezek alapján tudod majd mérni, hogy megfelelően haladsz-e. Pl. árbevétel, profit, ügyfélszám, érdeklődők listájának mérete, termék vagy szolgáltatás kifejlesztése

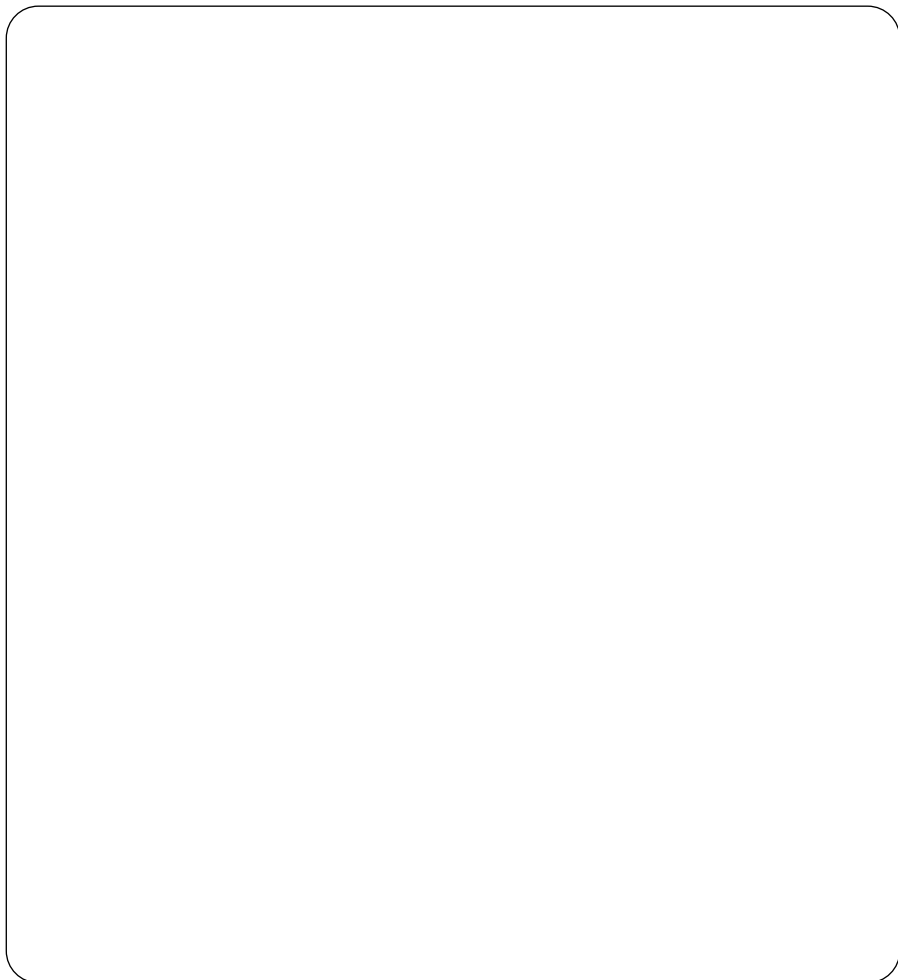
**Fontos:** maradj a talajon! Olyan célokat határozz meg, amit kihívás elérni, de teljesíthetőek. Vedd úgy, hogy fogadalmat teszel saját magadnak ezen célok elérésére!



## Üzleti és marketing célok 6 hónapon belül

Határozd meg, hogy fél éven belül milyen üzleti és marketing célokat szeretnél elérni. Ide jöhetnek a számadatok (forgalom, profit, ügyfélszám, munkatársak, stb.)

**Fontos:** maradj a talajon! Olyan célokat határozz meg, amit kihívás elérni, de teljesíthetőek. Vedd úgy, hogy fogadalmat teszel saját magadnak, ezen célok elérésére!



## Célok összehangolása

Most, hogy összeírtad őket, tekintsd át, hogy az Üzleti céljaid támogatják-e a Személyes céljaid! Fontos, hogy észrevedd, hogy a kettő egy irányba tart vagy van benne olyan, ami ellentmond egymásnak.

Például, ha gyorsan akarsz üzleti növekedést elérni, de éppen nagyon sok időt kell fordítani az egy-két éves gyermekedre és nincs benne társad, aki átvinné a feladatok oroszlánrészét, akkor ez ellentmond egymásnak. Ilyenkor vagy az üzleti növekedés idejét érdemes kitolni, és csak annyit foglalkozni vele, amennyit most meg tudsz engedni magadnak a gyereknevelés mellett. Vagy bevonni társakat, akikre le tudod osztani a feladatok nagy részét, hogy neked csak a legfontosabb stratégiai kérdésekkel kelljen foglalkozni.

Amit többször tapasztaltam, hogy egyszerre akart valaki sok szabadidőt és gyors üzleti növekedést. Ez a legtöbb esetben társak, önálló és motivált munkatársak nélkül nem kivitelezhető. Kivétel, ha megvan hozzá az anyagi fedezet, hogy szuper képességű vezetőket, munkatársakat alkalmazz. Természetesen mindig van olyan iparág, amire ez nem igaz, de az esetek 90%-ban ez a jellemző.

## 2. Miről szól a Vállalkozásod?

A vállalkozásod alapja egy szándék, egy küldetés, amivel emberek problémáit oldod meg. Sokszor öntudatlanul vágunk bele egy-egy üzletbe, szerintem mégis lényeges, hogy tudatosuljon a szándék is bennünk, mert akkor valahogy elkezd tisztulni a kép és gyorsabban növekedésnek indul.

Ne feledd:

**Siker mértéke =  
Probléma nagysága x Érintettek mennyisége**

Javaslom, hogy addig fogalmazd meg a válaszokat újra meg újra, míg egyre tömörebb lesz, mert az jelzi, hogy eljutottál a lényegi részhez.

**Milyen problémát old meg a vállalkozásod?**

**Kiket érint a problémád?**

## Mivel szeretnél hozzájárulni a társadalom fejlődéséhez?

### Vállalkozás szándékának összefoglalása

Fogalmazd meg tömören egy rövid mondatban, hogy mi a projekted, vállalkozásod szándéka és célja! Ne feledd: a szándék az a mag, amiből az egész ki fog nőni, ezért fontos, hogy tudatosítsuk.

Ha még nem tudod megfogalmazni pontosan, akkor írd körül, és ahogy egyre többet foglalkozol vele, úgy fog egyre tömörebben menni. Magam is úgy kezdem, hogy leírok valamit, majd napokon keresztül előveszem és újabb verziókat írok le, majd átfogalmazom, amíg kikristályosodik. Ne aggódj, idővel tisztázódní fog.

Segítségképpen leírom ide a sajátom:

**„Megmutatni másoknak, hogyan lehet  
önmagunk átalakításával társadalmilag is  
pozitív hatású vállalkozásokat létrehozni.”**

### 3. Ki vagy Te valójában?

Ki vagy Te valójában? Mi motivál a mélyben? Mi az, amit csak a barátaid vesznek észre benned? Mi a szuperképességed?

A pillanat, amikor rájövünk, hogy kik vagyunk valójában és mit tudunk adni a világnak, az egyszerre meghökkentő, mégis természetes, és egyben csodálatos. Hiszen olyan dolgot fedezünk fel, amit mélyen eddig is tudtunk, de most mégis nevén tudjuk nevezni, ezáltal tudatosítjuk. Fejben elkezdenek rendeződni a dolgok, mit miért csináltunk eddig, mi miért történt sikeresen, vagy esetleg szerencsétlenül a múltban, és ezzel együtt elindul egy automatikus megbocsátás, ami lelki felszabadulással jár.

Mindenkinek van egy titkos, belső motivációja, amit egy ideig még ő maga sem tud, mégis az lapul a cselekedetei mélyén. Arról lehet felismerni, hogy szinte akkor is csinálnánk, ha nem kapnánk érte pénzt, mert maga a tevékenység akkora örömforrást ad. Felpezsdül tőle az energiánk, és elemünkbe kerülünk, nevezhetjük akár szenvedélynek is.

Magam részéről az lelkesít a legjobban, amikor másokat hatásosan tudok támogatni abban, hogy a helyükre kerüljenek, vagy életük egy következő fejezetébe lépjenek, mindezt egy gyors fejlődéssel. Lehet ez egy hivatás, egy vállalkozás, egy alapítvány, egy életút, vagy maga a vállalkozás irányba pozicionálása. Kerestem a szavakat, hogyan lehetne összefoglalni, amit csinálok, és ekkor kaptam rá egy remek választ egy mesterelme találkozáson: Üzleti Növekedési Mentor vagyok.

## Mi a Te szuperképességed?

1. Ülj le a kedvenc foteledbe, vagy pihenj le egy kényelmes ágyra, és csukott szemmel egy kellemes zenére kezdj el relaxálni. Vegyél pár mély levegőt, majd sóhajtss ki, miközben érzed, hogy teljesen ellazulsz, és kezd el elképzelni a következő kérdésekre adott válaszaid.
  - a) Mi a belső motivációd? Mi az, ami a legjobban lelkesít?
  - b) Mi jellemző rád a munkával kapcsolatban?
  - c) Ki vagy Te valójában?
  - d) Mi a valódi szuperképességed?
2. Ne szabotáld az elméd, ne ítélezz, nem baj, ha olyan jön fel, amire rácsodálkozol. Onnan tudod, hogy megtaláltad, hogy olyan érzés tölt el, mintha csak homlokodon csapnád magad, hogy "Hát persze! Miért is nem vettem észre eddig?!"
3. A válaszokat írd le.

A kérdéseket felteheted magadnak egyes szám első személyben is, ha úgy könnyebb neked, de kipróbálhatod azt is, hogy valakivel leültök egymással szemben, pár sóhajtással megérkeztek a jelenbe, és a partnered mélyen a szemedbe nézve felteszi neked a kérdéseket, és Te úgy válaszolj, hogy szintén végig a szemébe nézel. Mivel a szem a lélek tükré, ezzel tudjátok egymást támogatni, még akkor is, ha elsőre esetleg zavarbaejtőnek tűnik a gyakorlat.

Fontos, hogy ne csak címszavakkal és jelzőkkel dobálózzunk. Kezdsnek segíthetnek, de a valódi válaszok kerek mondatok formájában szoktak jönni. Amennyiben nem jön egyből válasz, akkor cseréljük fel nyugodtan az első három kérdést, a lényeg, hogy elinduljon valamelyik kérdéssel a folyamat.

**Mi a belső motivációm?**

**Mi jellemző rám a munkámmal kapcsolatban?**

**Ki vagyok ÉN valójában?**

**Mi az én Szuperképességem?**

Ezután érdemes a legjobb barátainkat is megkérdezni, hogy ők mit gondolnak rólunk, és ha már teljesen elmondták, akkor esetleg osszuk meg, hogy mi mire jöttünk rá magunkkal kapcsolatban és figyeljük meg a reakciókat. Nekem csupa pozitív és egyetértő visszajelzést adtak, amikor rájöttem a sajátomra.

## **Mi az, amit csak a barátaid, és a legjobb ügyfeleid vesznek észre rólad?**

1. Kérdezd meg az 5 legjobb barátodat / ügyfeledet, hogy mit gondolnak, mi a Te különleges hozzáadott képességed a munkához?
2. A legjobb, ha elküldesz nekik egy személyes emailt, hogy fejleszteni szeretnéd a szolgáltatásod, ezért fontos lenne a véleményük számodra.
3. Az email elküldése után hívd fel őket, és kérd meg őket szóban is, hogy ha van idejük, akkor pár napon belül válaszoljanak.
4. Amennyiben van időtök, akkor találkozhattok is, mert olyankor még több lényeges információ fakadhat ki belőlük. Figyelj oda a részletekre, ott van a lényeg.
5. Az ismétlődő, vagy közel hasonló válaszokat írd le a munkafüzetbe.

## **Barátaim, legjobb ügyfeleim szerint ez a Szuperképességem:**

## 4. Célcsoport meghatározása

Amikor már tudod, hogy milyen vagy valójában, akkor azt is le tudod szűrni, hogy mi jellemzi azokat az embereket, akikkel a legjobban együtt tudsz működni. Ők lesznek az ideális ügyfeleid.

A célcsoport meghatározásához az alábbi kérdésekre érdemes megtalálnod a választ. Fontos, hogy próbálj az ő fejükkel gondolkodni! Az is jó, ha már van vállalkozásod és megfigyeled a legjobb ügyfeleidet.

**Mi jellemző rájuk?** *(érdeklődés, kor, nem, hol élnek, jellemző közös tulajdonságok, jövedelmi szint, hobbik, stb.)*

**Mit szeretnének?**

## **Mi a problémájuk?**

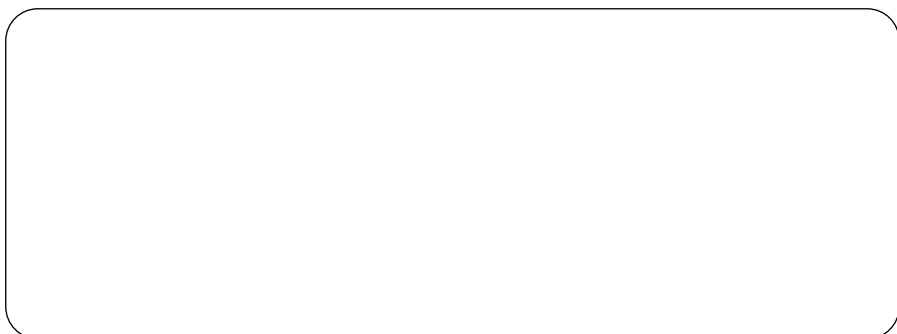


## **Hogyan tudod ezt megoldani?**



## **Hogyan szeretnek vásárolni?**

Érdemes végiggondolni, hogy hol és/vagy hogyan szeretnek vásárolni, megrendelni egy szolgáltatást, mert ebből le tudod szűrni, hogyan tanácsos kialakítanod az értékesítési csatornáid.



## Kivel kell tárgyalni?

Van, amikor az ügyfeled nem egyedül hoz döntést, hanem megbeszéli a partnerével, házastársával, főnökeivel. Ez meghatározza a sikeres kommunikációt, mivel ezáltal tudsz majd olyan üzenetet kialakítani, ami átmegy a “titkos” döntéshozón is.

Ha esetleg több célközönsséggel is rendelkezel egyszerre, akkor javaslom az alábbi táblázatot készítsd el excelben és célközönsségenként válaszd meg a kérdéseket.

**Fontos:** új vállalkozásként igyekezz csak az első és legfontosabb célközönsséggel foglalkozni, a többivel ráérsz később, amikor már az elsónél sikeres vagy!

Célközöntség	Mi jellemző rájuk?	Mit akarnak?	Mi a problémájuk?	Mi a megoldás?	Hogyan szeretnek vásárolni?	Kivel kell tárgyalni?
1. célközöntség						
2. célközöntség						
3. célközöntség						

Ehhez készítettünk egy letölthető excel sablont is:

LETÖLTÉS»

## Mi az üzeneted?

Az üzenet egy olyan varázslatos eszköz, amely segítségével a célcsoportokkal megtaláljátok egymást. Egy lehetőleg rövid mondat, amihez könnyű kapcsolódni, ami felkelti a célközönség érdeklődését, mert úgy érzi, hogy pontosan erre a problémára kereste a megoldást. Minél tömörebb az üzenet, annál könnyebben jut be a fejekbe.

Részben kapcsolódik a vállalkozásod szándékához, amit már korábban megfogalmaztunk, mégis inkább a célközönségnek szól, az ő problémáikra fókuszál, nekik kínál megoldást, valamilyen előnyt.

Példaként a saját vállalkozásom szándékának ezt írtam fel:

**„Megmutatni másoknak, hogyan lehet önmagunk átalakításával társadalmilag is pozitív hatású vállalkozásokat létrehozni.”**

Amennyiben ezt átalakítom a célcsoportnak megfelelő üzenetté, akkor az így szól:

**„Megmutatom, hogyan tudsz sikeresebb vállalkozóvá válni a tudatalattid átformálásával.”**

Az üzenet kialakításakor célszerű átgondolni a lehetséges ellenérveket is, és akár az alapján megfogalmazni egy tűpontos gondolatot, ami kivédi ezeket.

Azt javaslom, hogy először egy lapra, vagy jegyzetbe kezd el felírni, és fogalmazd meg egy sorral lejjebb újra és újra, egészen addig, amíg egy “aha” élmény nem lesz.

## Üzenetem:

## 5. Mi az a viselkedés, amit hátráltat Téged?

Ahhoz, hogy megtaláljuk a legfontosabb hátráltató viselkedésmin-táinkat, szerintem a legegyszerűbb út, ha megkérdezzük egy olyan embertől, aki az adott területen magasabb tudatossággal rendelkezik és megbízhatunk a rálátásában és tiszta szándékában: **“Szerinted miben kellene változnom?”**. Amennyiben többet is említ, akkor kérdezzük vissza: “Szerinted melyikkel kellene kezdenem?”. A legjobb, ha olyan embert kérdezzük meg, aki már elérte azt, ahová mi csak tartunk, és valamennyire rálát a dolgainkra. Ha nincs ilyen szakember a környezetünkben, akkor érdemes keresni egyet.

A kérdés előtt biztosítsuk, hogy nem fogunk megsértődni, most nyugodtan elmondhatja, és figyeljünk is rá, tudatosítsuk, hogy ő nem bántani, hanem segíteni szeretne. Rengeteget fog használni nekünk.

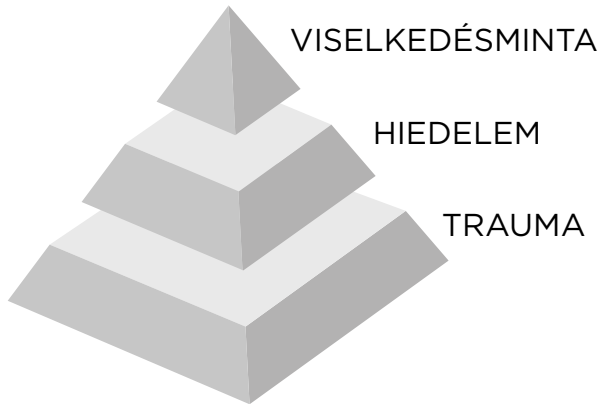
### Mik azok a viselkedések, amik hátráltatnak?

### Melyiket szeretnéd elsőnek megváltoztatni?

### Mit, vagy miket kell ehhez Tened?

## 6. Tudatalatti Programok felülírása

**Három fogalom, ami meghatározza a cselekvéseinket: a traumáink, a hiedelmeink, és a viselkedésmintáink.**



Ezek egymásra ható fogalmak, amik mint egy piramis helyezkednek el, melynek a legalján a traumáink vannak, ezekből alakulnak ki a hiedelmek és végül a viselkedésminták. A hiedelmek és a viselkedésminták lehetnek másoltak, amit a családi környezetünktől, a szüleinktől, nagyszüleinktől vagy a ránk ható fontos személyektől másoltunk le, legtöbbször gyerekkorunkban.

Viszont történhettek velünk olyan traumák is, amik maguktól alakították ki őket. Az elme úgy működik, hogy mindig alkalmazkodik az őt ért hatásokhoz. Az elme a túlélés érdekében automatikus cselekvéseket, szabályokat hoz létre, amit újra és újra előhív, amikor olyan jelet kap, ami emlékezteti őt arra a régi eseményre, amikor először alkalmazta sikeresen azt a viselkedést. Pontosan mint egy számítógép és annak programjai, ami megkönnyíti, vagy akár ellehetetleníti az életünket. Szerencsére, mint minden program, ez is felülírható, még akkor is, ha a trauma érzelmi feldolgozásához esetleg évekre van szükségünk.

Szerintem a három fogalom közül a hiedelmek a legkönnyebben felülírhatók, ezért most kezdjük ezzel.

# Hiedelmek

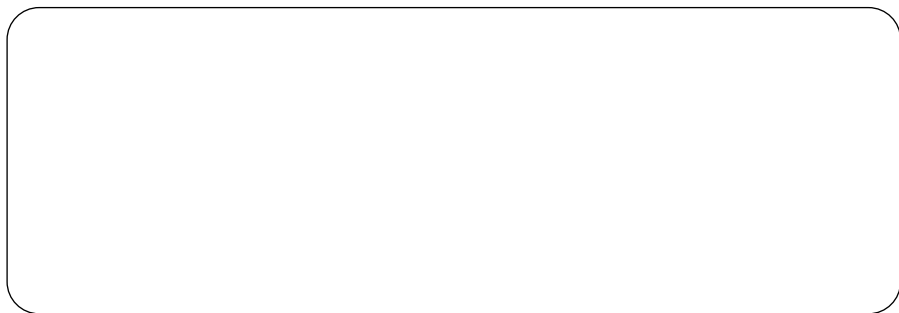
A hiedelmek olyan ténynek hitt gondolatok és érvek, aminek semmi köze a valósághoz, viszont a mi valóságunkat korlátozzák. Korlátozzák a cselekvéseinket, annak hatására megyünk egy másik irányba, vagy pont ennek a következményeként nem indítunk el egy olyan cselekvés láncolatot, ami egy minőségibb élethez vezetne.

Sokszor érdemes előbb a hiedelmet felfedezni és átírni, átkeretezni magunkban, mert úgy nagyobb eséllyel tudjuk megváltoztatni a rá épülő viselkedésmintákat is.

## **Milyen gátló hiedelmet fedeztél fel magadban?**

Mik azok a gondolatok, kvázi tényként elkönyvelt állítások, amik most az utadban állhatnak? A legtöbbször az segít ebben, ha van egy coach vagy mentor, akitől ezt meg tudjuk kérdezni, de ha nincs, akkor is próbáljuk meg magunkban felfedezni.

Ülj le a székedbe, lazulj el és csak tedd fel magadnak a kérdést  
“Mi az a félelem vagy gondolat, ami akadályoz az előrehaladásban?”



Hagyj rá időt, határozd el, hogy addig nem kelsz fel a székből, amíg legalább egyet be nem vallottál magadnak.

## **Tudatalatti hiedelmeink felülírásának lehetséges eszközei:**

1. Fogalmazd meg a gátló hiedelmet, majd írd át pozitív, az életed és céljaidat támogató formába.

a) Tedd ki egy olyan helyre, ahol naponta többször találkozol vele. Pl. íróasztalod elé, laptop és mobil háttérképre, akár a wc ülőkével szembeni falra

b) Írd le sokszor a saját kezdeddel, egészen addig, amíg érzelmi katarzist érzel, és teljesen igaznak érzed azt magadban is.

c) Mondd fel egy hangjegyzetbe és hallgasd meg párszor reggel és este. Akár saját meditációt is készíthetsz belőle, egy kellemes, lágy zenére rakd rá folyamatos ismétléssel, majd hallgasd meg naponta.

Pl. gátló hiedelem:

“Hiába adok bele mindent, a végén úgyis kudarc vár” -> pozitív átfogalmazás: “Hiszek magamban. Ha belerakom az energiát, annak nagy eséllyel siker lesz a következménye”

2. Belső Gyermekek meditáció:

a) Ülj le meditálni, képzelj el magad előtt azt az éned, akit a rossz érzés ért, érezz iránta mély szeretetet és sugározd felé. Ezt egészen addig érdemes csinálni naponta, amíg az akkori énünk vidámmá válik. Ez a folyamat eltarthat hetekig, akár hónapokig is. Ezt a gyakorlatot kicsivel lejjebb a Traumák résznél kifejtem részletesebben.

# Viselkedésminták megváltoztatása

Az évek alatt sokat foglalkoztam ezzel a témával, elemeztem, figyeltem magamon a változásokat. Sokszor azt vettem észre, hogy amikor már úgy érzem, hogy képtelen vagyok változtatni egyes szokásaimon, akkor történt bennem egy elengedés, egy pozitív feladás, és valójában ekkor kezdett el bennem és körülöttem valami megváltozni. Természetesen szükség volt rá, hogy előtte változtatni akarjak, hiszen, ha nem indítom be a folyamatot, akkor minden marad a régiben.

Azonban ha megállunk a vége előtt, akkor a viselkedésminta változatlan marad, és az automatizmus visszasüllyed a tudatalattiba. Mindannyian láttunk már olyan embert, aki feladta, leértékelte magát, és jóval kevesebbel is beérte az életben, mint ami lehetséges lett volna számára. Emiatt fontos, hogy legyen elég kitartásunk végigmenni az egész úton, akkor is, ha esetleg az néha évekbe is telik. Fontos felismerni, hogy ne akarjunk túl nagyot ugrani, de ne legyünk túlságosan elnézőek sem magunkkal szemben, találjuk meg az egészséges középút.

A viselkedésminták tudatos megváltoztatásánál az évek alatt a következő szakaszokat fedeztem fel:

## 1. Tudat alatt működik

a) Nem tudom, hogy hat rám egy viselkedésminta.

## 2. Tudatosítom

a) Rámutatnak vagy felfedezem magamban a mintát.

## 3. Akaraterővel változtatok

a) Elkezdek tudatosan változtatni rajta. «---- Erőkifejtés

## 4. Sikerélmények

a) Lesz egy kis sikerélményem.

b) Ezzel motivál az élet, hogy lássam, hogy lehetséges.

## 5. Pofonok

a) Jönnek a pofonok, és nem sikerül.

b) Hiába erőlködöm, mintha csak egy falat fejelgetnék.

## 6. Feladom

- a) De mégis szeretném...
- b) Nem fordulok vissza, csak elengedem a “hogyan”-t.

## 7. Lehetőségek

- a) Az élet elém dob olyan eseményeket, lehetőségeket, amire az intuícióm azt mondja, próbáljam ki.

## 8. Edzésprogram

- a) Az események elkezdnek húzósak lenni, egyfolytában feladnám, mégis azt érzem, végig kell csinálnom.
- b) Itt van egy döntéshelyzetem: végigcsinálom vagy sem.  
---» itt adják fel a legtöbben

## 9. Valami megváltozik bennem

- a) Addig csinálom, amíg egyszer csak elkezdek helytállni és könnyűvé válik

## 10. Visszakapom

- a) Amikor már sikerült túljutnom rajta, akkor elkezdem visszakapni másokon keresztül a régi viselkedésem, mintha csak a régi önmagam karikatúrái lennének.
- b) Ekkor még belül érzelmileg felkavar, talán még igazságtalannak is érezhetem, hiszen én már “megváltoztam”.
- c) Az alázat és az együttérzés sokat tud javítani, hogy jobban el tudjam fogadni.

## 11. Végleg elmúlik a minta

- a) Amikor másokon is látom azt a viselkedést, amit régen magam is csináltam, már nem idegesít, nem érint meg érzelmileg.
- b) Együttérzek és elfogadom, hogy ő benne most ez van, és ha szeretne, majd változtat rajta. “Már nem az én dolgom.”

Szerintem a fenti szakaszok nem átugorhatóak. Nagyon ritka esetben láttam olyat, hogy valami gyökeresen megváltozik egy illetőben enélkül, amennyiben mégis így történt, akkor viszont ott valami külső esemény érte, ami instant megtörte a mintát, akár csak egy trauma.

## Miben lenne érdemes változnod?

Az előző, 5. pontban már összeírtad, hogy mi az a viselkedés, ami hátráltat Téged. Most vizsgálj meg újra magadban az alábbi feladat keretében, mert sokszor az agyunk elrejtí elölünk a lényegét, azonban relaxált állapotban mégis eszünkbe juthat.

Ülj le egy székre egyedül egy szobában, csukd le a szemed, amennyire lehet egyenesítsd ki a gerinced, és a kezeid tedd le kényelmesen a lábadra vagy a karfára tenyérrel felfelé, és sóhajts párat, miközben érzed, ahogy ellazul a tested.

Fújj ki magadból minden feszültséget, majd tedd fel a kérdést magadban: **“Miben lenne érdemes változnom jelenleg?”** és figyeld meg, milyen válasz jön belülről. Amennyiben nem jön egyből válasz, akkor türelmesen, lassú tempóban tedd fel többször a kérdést, köztük hagyj kb. fél perc szünetet. A választ a gyakorlat végén írd le a munkafüzetbe és egy papírra, amit rakj ki, vagy tarts olyan helyen, ahol naponta többször is találkozol vele, pl. a pénztárcádban.

Ha megvan, akkor határozd el, hogy változtatsz rajta, és máris a 3. pontban, az Akaraterővel változtatok résznél találod magad! Ne add fel, menj rajta végig, kerül, amibe kerül és akkor sikerrel jársz!

A türelem, a megértés és a szeretet önmagunk felé elengedhetetlen, hogy sikeresen végigmenjünk ezeken a folyamatokon, hiszen van, hogy hosszú évek alatt zajlik le egy változás. A kitartás létfontosságú része a folyamatnak, hiszen közben többször megtörünk és a valódi változás, ami olyan, mint maga a kegyelem, általában akkor történik meg, mikor már nem számítunk rá.

# Traumák

A traumák többnyire nem olyan dolgok, amit az első pillanatban meg lehet állapítani, általában idő kell hozzá. Természetesen vannak olyan esetek, ahol ez egyértelmű lehet (pl. korán elvesztett szülő), de a legtöbbször csak idővel fedik fel magukat, ahogy haladunk előre a vállalkozásunkban.

Ezért azt tanácsolom, hogy az alábbi feladatot végezd el egy ideig rendszeresen, akár naponta és biztos lehetsz benne, hogy gyógyulni fogsz. Idővel akár beugorhatnak traumás emlékek, amire addig nem is emlékeztél, mert az agyad védeni akart tőle. De nem kell kutatnod, nem ez a lényeg, enélkül is javulás áll be az adott területen, ha csinálod a meditációt.

## Belső gyermek meditáció

1. Válassz ki egy olyan gyermekkori emléket, amikor valami rossz élmény, vagy trauma ért.
2. Ülj le meditálni 30 percig egy párnára, vagy székre: csukd le a szemed, sóhajts párat, és hagyd, hogy egyenes gerinccel ellazulj. Csak a gerinced mellett futó izmok tartsanak, a többit engedd el. Menj végig lassan a fejtetőtől a talpadig a figyelmeddel és mondd magadban lépésről lépésre, hogy “Most megfigyelem a fejtetőmet, és érzem, ahogy ellazul”, és közben csak lágyan fújd ki az orrodon a levegőt. “Most megfigyelem a homlokomat, és érzem, ahogy ellazul”. Szép lassan pár perc alatt haladj végig lefelé az összes testrészedben, külön figyelmet szentelve a belső szerveknek is: “Most megfigyelem a belső szerveimet, és érzem, ahogy ellazulnak, megpihennek”.
3. Miután relaxált állapotba kerültél, képzelj magad elé a kiválasztott gyermeki éned, és érezd ahogy szereted, mintha csak a saját gyermeked lenne. Érezd, ahogy az energia bejön a fejtetődön keresztül és a szíveden át a gyermek felé áramlik, és csak keringesd így az energiát. Vond körül ezzel a szeretet burokkal.

4. Ha úgy érzed, öleld meg vagy kérdezd meg, hogy mire lenne szüksége, mit szeretne, és teljesítsd képzeletben a kívánságát.
5. Ha már napok óta, rendszeresen meditálsz vele és nem csinál semmit, csak szomorkodik, az teljesen normális. Minél nagyobb volt a sérülés, annál több szeretetre van szüksége a gyógyuláshoz. Hidd el napok, hetek kérdése és változni fog a kép.
6. Egy idő után tapasztalni fogod, hogy elkezdsz jobb kedve lenni. Először csak kevésbé szomorú, majd ahogy telik az idő egyre jobb kedve lesz.
7. Amikor jobban van, akkor kérdezd meg, hogy mit szeretne, mire lenne szüksége. Van, hogy meglepő, konkrét kéréseket mond, és van, hogy csak azt szeretné, hogy játssz, vagy legyél együtt vele.
8. Egészen addig ismételd a meditációt, amíg teljesen jókedvű lesz a gyermeki kép, és látni, hogy boldogan eljátszik már magában is. Ekkor kedvesen öleld meg és köszönj el tőle.
9. Amennyiben úgy érzed, akkor vedd elő egy másik gyermekkori negatív élményt és kezd el előről a folyamatot.

Érdemes rászánni a heteket, hónapokat, mert csodálatos gyógyulásokat lehet elérni vele. Ha más nem is változik, akkor is legalább jobban érezzük magunkat tőle, jobb lesz a kisugárzásunk, könnyebbnek érezzük magunkat. Személy szerint azt javaslom, hogy ne álljunk meg az első kép gyógyulása után, kezdjünk bele a következőbe, mert így egy év alatt hatalmas változásokat tudunk előidézni.

## **7. Mi az a kulcs trauma, aminek a feloldása a következő szintre repíthet?**

Csupán egy gondolat maradt zárásnak, az, hogy a legtöbb emberben van egy olyan kulcs trauma, aminek a feloldása egy teljesen más dimenzióba repítheti az életét. Nem viccelek, ha eleget kutatunk magunkban, ha rendszeres meditációt és gyakorlatokat végzünk, ha évekig kitartunk, akkor lesz egy pont, ahol eljuthatunk egy bennünk élő kulcs traumáig. Ennek feloldása hatalmas katarzissal és átalakító erővel hat ránk.

Ha elég állhatatosak és szerencsések vagyunk, akkor egy idő után felfedezhetjük, és ekkor önmagunk felé forduló mély szeretettel elindulhat az a metamorfózis, amely teljes sorsunkat is megváltoztathatja. Nem kis dolog ez, a valódi átalakuláshoz nagy bátorság szükséges, emellett empátia és rengeteg együttérzés és szeretet önmagunk felé. A csodákat legtöbbször nem adják könnyen, de szinte bárki számára elérhető, aki elég őszinte magához és beleteszi a szükséges energiát.

Amikor kioldódik a kulcs trauma, akkor üstökösként kezdhet el szárnyalni az életünk, hiszen rengeteg energia szabadul fel, amit olyan dolgokra tudunk fordítani, amire előtte nem maradt elég. A barátaink csodálkoznak, mi történt velünk, miközben mi tudjuk, hogy mindezért keményen megdolgoztunk, még akkor is, ha ez most egy szempillantás alatt vált másoknak is láthatóvá.

Szívemből kívánom, hogy mindenki érje el azt a metamorfózist, amit neki tartogat az élet. Azt, hogy milyen csomaggal születünk csak elfogadni lehet, és azzal a pogyással nekivágni önmagunk átalakításának és az életnek, ami sokkal több, mint amit általában hiszünk róla. Érdemes megtanulni belelazulni és együtt áramolni vele, mert akkor az egész egy csodálatos utazássá és kalanddá változhat, amire szerintem a lelkünk mélyén sokan vágyunk.

Kellemes gyógyulást kívánok!

Baráti üdvözlettel,  
Hermes Zoltán

# Szeretnél továbbhaladni az itt elkezdett úton?



Akkor látogass el az **IrracionalisMarketing.hu** weboldalra, és nézd meg a képzéseinket!

Nem csak könyvet tudsz rendelni. **Tanfolyamok, online kurzusok és mentor programok** segítségével igyekszünk támogatni, hogy megvalósíthasd terveidet e munkafüzetben alkalmazott fejlődési módszerek segítségével. Köztük például **személyes mentorálás** is elérhető, ahol támogatást kaphatsz induló vagy már meglévő, fejlődő vállalkozásodhoz vagy a karriered előrehaladásához.



**Folyamatosan azon dolgozunk, hogy újabb eszközöket alkossunk Neked a fejlődéshez!**

[www.IrracionalisMarketing.hu](http://www.IrracionalisMarketing.hu)



irracionalmarketing



zoltanhermes



hello@irracionalmarketing.hu