DR. DAVID J. LIEBERMAN

VÁLTOZTASS MEG BÁRKIT

NEW YORK TIMES BESTSELLER

FBI-MÓDSZER

BIZONYÍTOTTAN MŰKÖDŐ TECHNIKÁK MÁSOK HANGULATÁNAK, VISELKEDÉSÉNEK ÉS ELKÉPZELÉSEINEK MEGVÁLTOZTATÁSÁRA

ÉDESVÍZ

DR. DAVID J. LIEBERMAN

VÁLTOZTASS MEG BÁRKIT

BIZONYÍTOTTAN MŰKÖDŐ TECHNIKÁK
MÁSOK HANGULATÁNAK, VISELKEDÉSÉNEK
ÉS ELKÉPZELÉSEINEK MEGVÁLTOZTATÁSÁRA

ÉDESVÍZ KIADÓ
BUDAPEST

A fordítás az alábbi kiadás alapján készült:
David J. Lieberman, PhD / *How to Change Anybody*
St. Martin's Press, 175 Fifth Ave., New York, USA, 2005
Published by arrangement with St. Martin's Press

Fordította
Kovács Zsuzsa

Szerkesztette
Török Tünde
Copyright © David J. Lieberman, 2005
Hungarian translation © Kovács Zsuzsa, 2019
Hungarian edition © Édesvíz Kiadó Kft., 2019
Cover design © Édesvíz Kiadó Kft., 2019
Minden jog fenntartva.

A könyv – a kiadó írásos jóváhagyása nélkül – sem egészében, sem részleteiben nem sokszorosítható vagy közölhető, semmilyen formában és értelemben, elektronikus vagy mechanikus módon, beleértve a nyilvános előadást vagy tanfolyamot, a hangoskönyvet, bármilyen internetes közlést, a fénymásolást, a rögzítést vagy az információrögzítés bármely formáját.

ÉDESVÍZ KIADÓ, BUDAPEST
Felelős kiadó Novák András igazgató
Főszerkesztő és műszaki vezető Melher Viktor
Tipográfia Alinea Kft.
Borítót készítette Édesvíz Kiadó Kft.

Elektronikus változat
Békyné Kiss Adrien

ISBN 978-963-529-916-4 (epub)
ISBN 978-963-529-917-1 (mobi)

Köszönetnyilvánítás

Minden könyv elkészüléséhez és sikeréhez rengeteg szorgalmas, szenvedélyes és odaadó ember járul hozzá. Ezúton fejezem ki köszönetemet és elismerésemet az ügynökömnek, Ian Klienertnek a The Literary Groupnál. Igazi profi, akivel öröm dolgozni. Hálás vagyok a szerkesztőm, Jennifer Enderlin fantasztikus meglátásaiért és javaslataiért, aki igazi tehetségként csillog a St. Martin's Pressnél. Köszönet az olvasószerkesztőmnek, Patricia Phelannak és produkciós szerkesztőmnek, Meryl Grossnak. Kemény munkájuk nyomát mindenütt érezni a könyvben. Nagyon köszönöm John Karle, a kiemelkedő hirdetési szakember fáradhatatlan munkáját, és köszönöm a St. Martin's csodálatos értékesítési csapatának az előző könyveimnél és az azóta is folyamatosan végzett munkájukat. Fantasztikusan dolgoztok!

És mindenekelőtt hálás köszönetem azoknak az olvasóknak, akik szerették a korábbi könyveimet. A ti kedves, elismerő leveleitek táplálják bennem a folyamatos késztetést olyan könyvek írására, melyek a maguk szerény módján az életünket hivatottak jobbá tenni.

Bevezetés

Ne hagyd, hogy az őrültek megőrjítsenek! Ne engedd, hogy a bosszantó, kicsinyes, goromba individualisták az idegeidre menjenek! Miért hagynád, hogy frusztráljanak és bosszantsanak azok, akik meg sem hallgatnak, nem tisztelnek, vagy nem törődnek sem veled, sem azzal, hogy mit szeretnél? Legyen szó a gyerekedről, a házastársadról, a barátodról, az ügyfeledről, a betegedről, a főnöködről vagy a munkatársadról, miért kellene „vesződnöd" velük, amikor meg is változtathatod őket?

A *Változtass meg bárkit* olyan pszichológiai eszközöket ad a kezedbe, melyekkel bárkiből jobb embert faraghatsz. Megtudhatod, hogyan érhetsz el maradandó változásokat – tehát nem arról lesz szó, hogy hogyan tűrd a nehéz embereket, vagy hogyan legyél még toleránsabb.

Mielőtt szakítanál a barátoddal, kirúgnád az alkalmazottadat, vagy végleg leírnád az anyósodat, inkább formáld át. Miért küzdenél mindenféle torzulások árán azért, hogy másokhoz idomulj, amikor eljuthatsz egyenesen a probléma gyökeréhez is – a meggyőződéseikhez, értékeikhez, beállítottságukhoz vagy a személyiségükhöz –, hogy gyorsan és örökre megváltoztasd őket.

Kire férne rá a közeledben egy alapos mentális smink vagy egy kis plasztikai személyiség-műtét? Ha nem tetszik az egyik alkalmazottad viselkedése, vagy azt szeretnéd, hogy a páciensed hagyja abba az ivást, a férjed törődjön többet a megjelenésével, az

anyósod lássa meg a legjobb énedet, a barátnőd lépjen ki a bántalmazó párkapcsolatából, vagy éppen legyen asszertívebb a gyereked, a kezedben tartott könyvből megtudhatod, hogyan érheted el a kívánt változásokat lépésről lépésre. Az emberi viselkedést irányító pszichológiai titkokkal felfegyverkezve megtanulhatsz bárkiből jobb embert faragni – a *saját* életedet pedig örökre megváltoztatni.

Az olvasóhoz

A *Változtass meg bárkit* technikái arra hivatottak, hogy egy ember bármelyik és akár mindegyik vonását megváltoztassák. A változásról beszélve azonban nem arról lesz szó, hogy formáld a másikat rabszolgává, aki feltétel nélkül ugrik, ha intesz. Ezek a pszichológiai stratégiák csak arra valók, hogy a másikat *jobbá* tedd.

A könyv tanácsait megfogadva azt fogod észrevenni, hogy amikor valódi és állandó változást érsz el valakinél, azzal a másik önbecsülését erősíted. Ezek a technikák tehát csak akkor működnek, ha a kívánt változás a másik ember érdekében történik. Ha pedig jobb emberré akarsz változtatni valakit, azt látod majd, hogy ezt gyorsabban és könnyebben el lehet érni, mint valaha gondoltad volna.

Hogyan használd a könyvet

A könyvet úgy írtam meg, hogy a benne olvasottakat azonnal elkezdheted alkalmazni. Nem kell elolvasnod egyetlen olyan pszichológiai elvet vagy fejezetet sem, amelyet nem akarsz, amelyek nem vonatkoznak a saját helyzetedre. Kezdd azzal, hogy átnézed a tartalomjegyzéket, és megkeresed azokat a változástípusokat, amelyeket el szeretnél érni, és rögtön ugorj az adott fejezetre! Ott megtalálod azokat a lépésről lépésre bemutatott technikákat, amelyek illusztrálják, mit és hogyan kell tenned.

Mi van, ha nem találok példát arra, amin én szeretnék változtatni?

A különböző pszichológiai technikák ábrázolására rengeteg példát mutatok be. De ha nem találod pontosan azt a beállítottságot vagy viselkedést, amit megváltoztatnál, akkor sincs semmi baj. Alkalmazd azt a technikát, amelyik a leginkább elvezethet ahhoz a változáshoz, amit szeretnél elérni valakinél.

A fejezetben olvasott összes technikát be kell vetnem?

Egyáltalán nem. A pszichológiai stratégiákat úgy állítottam össze, hogy kiválaszthatsz az egész csokorból néhányat, és így is sikert érhetsz el. A kapcsolat, a befektetni kívánt idő és az elérendő változás jellege alapján válaszd ki a legegyszerűbb, leggyorsabb és legkönnyebb technikákat a saját helyzetedhez.

Vannak olyan technikák, amelyekhez nem lesz szükséged jelentős

energiabedobásra; ezek nem járnak komoly beavatkozással, és a legtöbb helyzetben bevethetők. Vannak azonban olyan egyéb stratégiák is, amelyekhez kell némi erőkifejtés a másik emberrel szemben, és szükséges az ő együttműködése is. Természetesen a nehezebb embereknél és helyzeteknél, ahol komolyabb problémáról van szó – bántalmazás, önpusztító viselkedésminták, mély érzelmi gondok és így tovább –, a változáshoz általában átfogóbb stratégia szükséges, és ezek több időt, technikát és erőbedobást igényelnek. Ezeknél az eseteknél is megmutatom, hogy milyen technikákat érdemes alkalmazni, és hogyan.

Használhatok más fejezetekben ismertetett technikákat is?

A könyv négy nagy részre oszlik, és mindegyik rész az emberi psziché egy-egy aspektusát képviseli. Ha mélyebb szinten kell változást elérni, a megfelelő részekből összegyűjtött technikákkal kikerekíthetjük az általános pszichológiai stratégiádat. Mert valójában egy olyan egyszerűnek tűnő dolog is, mint például hogy a feleség azt szeretné, hogy a férje romantikusabb legyen, olyan technikákat igényel, amelyek túlmutatnak a viselkedés szimpla megváltoztatásán. Előfordulhat például, hogy a férfinak olyan alapvető és meghatározó értékei vagy meggyőződései vannak, amelyek visszatartják a teljes önkifejezéstől.

Még egy látszólag egyetlen területre vonatkozó változást – például hogy a húgod jobban törődjön a megjelenésével – sem lehet egyszerűen a fogyásra vonatkozó utalásokkal, egy új ruhatárral vagy ultimátumokkal megoldani. A másiknak kell meglátnia, hogy vannak-e egymással ütköző értékei. Gondolhatja például, hogy *ha a férfiak vonzónak találnak, nem vesznek komolyan*. Vagy lehet olyan meggyőződése, amely a meghittségtől való félelemre alapoz, de

gondolhatja azt is, hogy az embereknek úgy kell elfogadniuk őt, ahogy van, illetve állhat a hátterében akár egy még a gyerekkorában rögzült minta is. Azt tehát biztosan elmondhatjuk, hogy ha kiteszel a hűtőszekrény ajtajára egy „Diétarendőrség” mágnest, azzal nem jutsz túl messzire.

Fontos tudni: mivel ezek a technikák az emberi természeten alapulnak, a kulturális, származási és nemi tényezők vagy irrelevánsak, vagy lényegtelenek.

I. RÉSZ

HOGYAN VÁLTOZTATHATSZ BÁRKI MEGGYŐZŐDÉSEIN ÉS ÉRTÉKRENDJÉN?

Ismerd meg azokat a pszichológiai stratégiákat, amelyekkel eloszlathatod valaki egészségtelen meggyőződéseit bárkivel vagy bármivel kapcsolatban, és újrarendezheted az értékrendjét az élet bármely területén.

Az ember az, amiben hisz.

ANTON CSEHOV

1. fejezet

Meg tudsz változtatni valakit, aki nem akar változni?

Ki nem akar jó fej lenni? Ki akar szörnyű kapcsolatokat, ki akar rendetlen lenni, nem törődni magán kívül senkivel és semmivel, vagy értelmetlen célokért küzdeni?

Mindenki jobb akar lenni. Senki nem akar önpusztító viselkedésmintákban dagonyázni. Senki nem akar bántani vagy alaptalanul gyűlölni másokat, korlátolt meggyőződéseket táplálni, illetve érzelmileg instabil és ellenszenves maradni. A fenti viselkedések egyike sem kelt jó érzéseket. Változtatni akarunk rajtuk, csak nem vagyunk képesek rá. Érzelmi gátak akadályoznak abban, hogy azt tegyük, amiről bizonyos szinten tudjuk, hogy jót tenne nekünk és a kapcsolatainknak is.

A legtöbben kétségbeesetten szeretnének változni, de azt biztosan tudjuk, hogy a mi életünkre nézve ez így van. Amikor végre képesek vagyunk a „csomagunk” fölé emelkedni, jól érezzük magunkat a bőrünkben. Persze vannak, akik azt mondják, hogy jól vannak úgy, ahogy vannak, és nem akarnak megváltozni. De ők sem mondanak teljesen igazat. Az emberi lények igazi profi módjára hazudnak önmaguknak; sőt, éppen ezen a téren a legmeggyőzőbbek a hazugságaik.

Tehát meg tudod változtatni azt, aki nem akar változni? A kérdés ettől kezdve felesleges, mert ilyen ember valójában nem létezik.

Mindnyájan jobbá szeretnénk válni, elégedettségre vágyunk, és kétségbeesetten ki akarjuk aknázni a bennünk rejlő képességeket, hogy többek lehessünk. Így vagyunk „behuzalozva”.

A következő fejezetekben megismert pszichológiai stratégiák segítségével megtanulhatsz átkelni a másik érzelmi blokkjain, hogy szinte bármely területen tartós változást hozhass létre. Ezáltal bárkiből jobb embert faraghatsz.

2. fejezet

Meggyőződések és értékek: rövid bevezetés

Meggyőződéseink és értékeink igen nagy mértékben arra hivatottak, hogy igazolják a múltunkat, megmagyarázzák az aktuális viselkedésünket, és segítsenek értelmezni az életünk eseményeit és körülményeit.

Az értékek két csoportra oszthatók: *középértékekre* és *szélső értékekre*. Ahhoz, hogy elérhess egy szélső értéket – például a boldogságot –, egy olyan középértékre helyezed a hangsúlyt, amely segít elérned ezt a végcélt.

Néhány embernél ez a boldogsághoz vezető út lehet a pénz; másoknál a házasság és a család. A pénz fontosságát vagy a család fontosságát egyaránt a boldogság fontossága adja.

Na már most, ha az egyenletet összekötő alapvető meggyőződés – „ezzel érem el azt” – változik, akkor a középérték lényegtelenné válik, és kihullik. Ha meg akarod változtatni valakinek az érzéseit egy dologgal kapcsolatban, a két értéket összekötő meggyőződésen kell változtatnod. Ha például egy férfi abban hisz, hogy a pénz hozza el a boldogságot, majd egyszer csak rájön, hogy ez a meggyőződés nem helytálló, megváltoznak a prioritásai, és ezzel párhuzamosan a viselkedése is.

A pszichológiai megoldás a meggyőződés ledöntése azáltal, hogy levágjuk róla az érzelmi kötődést. A statisztikák szerint például 90

százalékos az esélye annak, hogy egy olyan nőt, aki sűrűn és meggondolatlanul váltogatja a szexuális partnereit, illetve féktelen szexuális kalandokba és/vagy prostitúcióba keveredik, kislány vagy fiatal lány korában zaklatták szexuálisan. Hogy értelmet találjon a vele történtekben, arra kényszerül – noha tudat alatt –, hogy csökkentse az esemény jelentőségét. Ezt úgy érheti el, hogy felhígítja a szexuális kapcsolat értékét és szentségét. A saját akaratából vállalt szabadossága teszi kevésbé jelentőssé azt, ami történt vele. Ezáltal csökkenti annak az értékét, ami sérült, amit elvettek tőle. Máskülönben arra kényszerülne, hogy valami sokkal nagyobb traumával béküljön meg. Ezért azt teszi, amit oly sokan – azaz a könnyebb utat választja. A szexuális aktus értékének lefokozásával, jelentéktelenné hígításával erősíti azt a meggyőződését, hogy az egész nem számít.

Egy sor pszichológiai technika bevetésével megváltoztathatod a tudat alatti számítást, amelynek következtében a psziché számára egyszerűen könnyebb lesz másban hinni, és ennek hatására az adott személy magától értetődően más útra is tér. Ha eltávolítod a meggyőződés megtartásának *szükségletét,* akkor a hozzá kapcsolódó viselkedés, akármilyen mély is a bevésődés, egyszerűen megszűnik.

3. fejezet

Változtass bárkit erkölcsösebbé és etikusabbá

Ismersz olyan embert, akinek nem jól működik az erkölcsi érzéke? Ha belefáradtál az emberhez méltatlan értékrendjébe, igenis tehetsz ellene. Ha a lányod mindenkivel lefekszik, a kollégád dézsmálja az irodaszereket, vagy a kedvesed csal a heti kártyapartin, a következő pszichológiai technikák segítségével erősebb erkölcsi érzéket csepegtethetsz beléjük.

1. számú technika: Az egymillió dolláros teszt

Könnyű hinni valamiben, ha nincs tétje. Vegyünk például egy üzletembert, aki nem vesz fel a cégéhez egy kisebbséghez tartozó jelentkezőt. Ha azt mondanád neki, hogy ez az ember egymillió dollárt tudna keresni a cégnek, attól ellentmondásba kerülne magával, és ezáltal döntéshelyzetbe kerülne. A kutatások szerint statisztikailag arra érdemes fogadni, hogy alkalmazni fogja a jelentkezőt. Ennek köszönhetően a munkaadónak át kell értékelnie, ahogyan a kisebbségi csoportokra tekint; máskülönben azt kell gondolnia magáról, hogy kapzsi szörnyeteg, aki pénzért a lelkét is eladná. Az egója sokkal könnyebben lenyeli azt, hogy „azok” talán mégsem olyan rosszak. Akárhogy is, ezzel elkezdted lebontani a hitrendszerét.

Könnyen tart ki az ember az értékei mellett, ha ez nem okoz konfliktust, mint az üzletember esetében láthattuk. Ha azonban konfliktushelyzetbe hozod, ahol a meggyőződései és a céljai szemben állnak egymással, azzal beleköpsz a levesébe. Röviden, valamelyik irányban engednie kell. Nézzük meg, hogyan működik ez.

> **PÉLDA:** *Bill szerint nincs azzal semmi baj, ha az ember fizetés nélkül sétál ki az étteremből.*

Mi Bill meggyőződése? Az étterem nem nyújtotta neki a megérdemelt szolgáltatást? Mások is ezt csinálják? Rossz ember a tulaj? Mindig leveszik néhány dollárra? Ezek nyilván csak magyarázatok. Ha Bill belegondolna, rájönne, hogy fizetés nélkül távozni helytelen – csakhogy ő nem *akar* elgondolkodni ezen.

Bill felesége olyan információval áll elő, ami konfliktust okoz Bill meggyőződése és aközött, amit el akar érni, és az egyiknek engednie kell. A felesége azt mondja neki: „Tudod, Bill, a kis Jimmy már elég nagy ahhoz, hogy megértse ezeket a dolgokat. Azt hiszi, hogy azt, amit te teszel, ő is bármikor megteheti.” Most már más a tét. Az egyenlet most már nem egy lelkiismeret-furdalás nélkül elköltött lopott ebédről szól. Átalakul, mégpedig így: *Lopott ebéd = Romlott fiú*. Ez a konfliktus rövid távon segít megváltoztatni Bill viselkedését, és más technikákkal együtt idővel maga is átértékeli majd az ezzel kapcsolatos meggyőződését.

Szégyelld magad!

Valamit még el kell mondanunk az egót érő frontális

támadásokkal kapcsolatban. Ha egy nőnek azt mondják, hogy mindent tudnak a dolgairól, hogy az, amit tesz, alantas és undorító, változtathat a viselkedésén. Mondjuk elhangzik, hogy „sokan tudnak a csalásáról/lopásáról/hazugságairól, mégpedig jó ideje. Mindenki jókat gondol róla általában, de ettől kiakadtak." Bár a szégyenkezés nem feltétlenül okoz maradandó változást a viselkedésében, rövid távú változást eredményezhet.

2. számú technika: Háttérben kialakuló konszenzus

Idevágó tanulmányok szerint, ha kimondunk valamilyen véleményt – akár hiszünk az igazságában, akár nem –, idővel általában valóban támogatni fogjuk azt. Az iskolában órai munkán például gyakran véletlenszerűen választják ki a diákokat egy-egy vitás kérdés ellentétes álláspontjai védelmére. Az álvita lefolytatása után a diákok nagy része elfogadta – vagy legalábbis szimpatizált – azzal az állásponttal, amelyet védenie kellett, még akkor is, ha eredetileg nem hitt benne.

PÉLDA: *Egy szexuálisan kicsapongó tini lány szülei le akarják állítani ezt a viselkedésmintát.*

A szülőknek rá kell venniük a lányt, hogy beszéljen a húgával vagy egy nőrokonnal vagy a szomszéddal arról, hogy milyen fontos a házasságig vagy addig várni ezzel, amíg az ember elköteleződik valaki felé. (Azért jó, ha nála fiatalabbal beszélget, mert ezáltal felelős helyzetbe kerül.) A szülők fontos adalékokat adhatnak a

lányuk kezébe azzal, ha felhívják a figyelmét olyan könnyen hozzáférhető statisztikai adatokhoz, amelyek például azt mutatják, hogy a szexuálisan felelőtlen tini lányok között magasabb az öngyilkosság, valamint a droghasználat és az alkoholfogyasztás előfordulásának az aránya. Ideális esetben rendszeresek ezek a beszélgetések, így aztán az üzenetük idővel meggyökerezik.

Ha gondolod, külső jutalmazással – pénzzel, valamilyen különleges dolog engedélyezésével, ajándékkal – is ösztönözheted, hogy beszélgessen a kiszemelt személlyel. Az első pár alkalmat követően azonban kérd meg, hogy „fizetség” nélkül is megtegye. Ha beleegyezik, tudhatod, hogy átbillent a pszichológiai sarokponton, és elkezdte a magáévá tenni azokat az elképzeléseket, amelyeket szorgalmaztál.

(Megjegyzés: ha úgy véled, hogy korábbi vagy jelenleg is zajló szexuális bántalmazás áldozata, azonnal keress szakértő segítséget!)

3. számú technika: Imázs konzisztencia

Ha valaki előtt jó fényben tűnünk fel, sokszor igyekszünk fenntartani ezt a rólunk alkotott képet. Amikor mások jó véleménnyel vannak rólunk, az segít jobb színben látnunk magunkat, ezért gyakran tudat alatt is arra törekszünk, hogy ne okozzunk csalódást.

Érdekes módon minél alkalmibb és rövidebb távú az adott kapcsolat, mi annál jobban igyekszünk, mert nem kell hosszan tartó erőfeszítést kifejtenünk. Ismersz olyan embert, aki minden tőle telhetőt megtesz, hogy egy távoli ismerősnek segítsen, a családjáért azonban a kisujját sem igen mozdítja? Előfordult már veled, hogy egy ismerős ismerőse vagy egy nagyon távoli rokonod jegyezte meg,

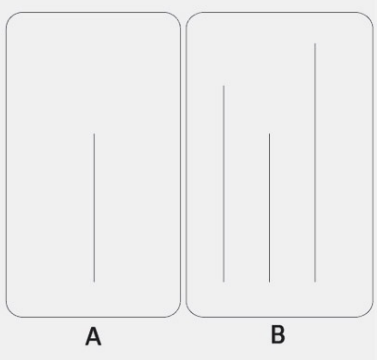
hogy milyen kedves vagy, mennyire jól főzöl, hogy nagyon ügyes vagy, és így tovább? És volt, hogy azon kaptad magad, hogy ezek után tényleg produkáltad magad, hogy fenntartsd ezt a pozitív képet abban az emberben? Nézzük meg, hogyan működik ez.

> **PÉLDA:** *Joan barátnőd szerint teljesen rendjén való, hogy dolgokat vesz kölcsön tőled, majd elfelejti visszaadni őket.*

Egy ilyen helyzetben mondhatod neki például, hogy „Te pontosan tudod, mit jelent olyan barátnak lenni, aki tiszteli a másik tulajdonát. Például a múltkor is elkérted a kocsimat, pedig még a slusszkulcs is benne volt, úgyhogy simán, szó nélkül is el tudtad volna vinni. Szeretném, hogy tudd, milyen nagyra becsülöm ezt benned.” Ez elég lehet ahhoz, hogy Joan elhatározza, ezentúl mindig engedélyt kér majd, mielőtt elvisz valamit. És nagy valószínűséggel minden, ami a tiéd, de már nála van, haladéktalanul vissza fog kerülni hozzád. Ha azonban ez mégsem következik be, akkor sincs baj. A technika bevetése után úgy egy órával egyszerűen csak kérd vissza a dolgaidat, és tízszeres lelkesedéssel fog engedelmeskedni.

Az Asch-kísérlet

Ebben a klasszikus kísérletben arra kérték az alanyokat, hogy keressék meg az A keretben lévő vonalnak leginkább megfelelő vonalat a B keretben. Külön-külön szinte mindenki a középső vonalat választotta ki. Amikor



azonban az alanyok előbb több beépített embert is meghallgattak a kísérletben, akik egyöntetűen rossz választ adtak, 76 százalékban ők is a csoportjuk rossz válaszát jelölték meg ahelyett, hogy bíztak volna a saját ítéletükben (Asch, 1956). Nem gyakoroltak rájuk semmiféle nyomást, hogy beilleszkedjenek, csak annyi történt, hogy mások is jelen voltak. Későbbi kísérletekben kimutatták, hogy a konformitás és a társas nyomás akkor a legerősebb, ha az embernek nincs szövetségese, tehát nincs olyan ember a csapatában, aki vele értene egyet. Tehát a maximális előnyök kihasználása érdekében figyelj oda arra, hogy amikor a könyvben megismert pszichológiai technikákat alkalmazod, a célszemély ne olyan ember társaságában legyen, akinek az erkölcsi középpontja megkérdőjelezhető.

Az a három egyszerű mondat, amit mondasz Joannak, úgy alakítja át a barátságod definícióját, hogy az olyan valakire irányul, aki őszintén és becsületesen viselkedik. Ennek köszönhetően meg akar felelni a benned róla élő képnek, és – leginkább tudat alatt – azon igyekszik majd, hogy megfeleljen az elvárásaidnak. Te egy bizonyos fényben látod őt, és ő azon igyekszik, hogy fenntartsa ezt a pozitív képet.

4. számú technika: Általános konszenzus

A nagy gondolkodó, Friedrich Nietzsche így tűnődött valaha: „A téboly az egyes egyéneknél ritka – de csoportoknál, pártoknál,

népeknél, koroknál szabály.” (Tatár György fordítása.) A Római Birodalom idejében a csecsemőgyilkosság gyakori és elfogadható dolog volt, ahogyan még ma is az a világ némely részein. Míg a legtöbb ember szemében ez a gyakorlat iszonyatos, ahol mindenki ezt teszi, elfogadottá válik. Ez ugyanúgy igaz a pozitív, mint a negatív viselkedésmintákra.

Számos tanulmányban levezették, hogy a környezet még a jellemünket is nagyban befolyásolja. A hatóságok tudják, hogy a falfirkákat a lehető leggyorsabban el kell távolítani, mert amint egy megjelenik, az táptalajt biztosít olyanok graffitijainak is, akik azt addig elfogadhatatlannak gondolták. Ezt illusztrálja az úgynevezett „mob mentality” vagy tömegpszichózis jelensége is, azaz amikor az emberek csoportban sokkal szélsőségesebb elképzeléseket is hajlamosak támogatni, mint egyénileg.

Ha valamiben mindenki egyetért, az olyan elvárási környezetet hoz létre, amely igen erőteljesen formálja az önmagunkról alkotott képünket. Az emberek erkölcsi tudatosságát olyan világban lehet felemelni, ahol a megfelelő viselkedés a szabály, nem pedig a kivétel.

Az identitásunk nagyon szorosan kapcsolódik ahhoz, ahol élünk, akiket ismerünk és amilyen helyekre ellátogatunk. Ha kiveszed az embereket a környezetükből, azzal felrázod az énképüket, és megkönnyíted számukra, hogy másképpen – és nagyon gyakran sokkal objektívebben – lássák saját magukat. Egyúttal kivonod őket azon befolyásoló erők és kiváltó okok közelségéből, amelyek visszacsábítják őket a negatív mintáikhoz.

PÉLDA: *Egy kislány szerint nincs semmi baj azzal, ha terrorizálja a más bőrszínű gyerekeket.*

Azt a lányt, aki más faji hovatartozású gyerekeket bánt, ki kell emelni a környezetéből, és magasabb erkölcsi szintet képviselő emberek társaságát kell biztosítani a számára. Hogy hogyan és meddig kell itt maradnia, az attól függ, hogy mennyire tudod támogatni, és mennyire mélyen vésődtek be az előítéletei. Egyetlen hétvége is előrelendítheti a változást, bár nagy általánosságban elmondható, hogy minél tovább hat rá a felvilágosító atmoszféra, annál tartósabb lesz a hatás.

Ha a lány úgy gondolja, hogy rendben van, ha az eltérő faji hovatartozásuk miatt bánt másokat, azért az őt ért hatások okolhatók. Ha változtatsz a befolyásoló erőkön, elkezded megváltoztatni őt is.

5. számú technika: Emeld a lécet!

A léc emelése fantasztikus technika, mely igen könnyen gyakorolható. Itt nem bünteted az adott személyt a viselkedéséért, hanem dicséretekkel és bókokkal halmozod el. Majd, miután végeztél az ötperces érzelmi kényeztetéssel, egyszerűen közlöd vele, hogy a korrigálni kívánt viselkedés elfogadhatatlan. Ez esetben a viselkedését hibáztatod, nem őt magát.

> **PÉLDA:** *A tanár észreveszi, hogy az egyik diák puskázik dolgozatírás közben.*

Behívja a tanáriba, és azt mondja neki: „Julie, te vagy az egyik legokosabb tanítványom a tanári pályafutásom alatt. A dolgozataid néha ezt tükrözik, néha nem, de én tudom, hogy mire vagy képes. Azt is tudom, hogy odafigyelsz az osztálytársaidra, és a barátaid mindig számíthatnak rád. Hihetetlen képességeid vannak, és

hiszem, hogy az lehetsz és azzal foglalkozhatsz, amivel csak szeretnél. Azok közé a diákok közé tartozol, akik bármilyen célt elérhetnek, amit maguk elé tűznek. Remélem, hálával gondolsz majd rám akkor is, amikor hatalmas sikereket érsz el. Dolgozz továbbra is keményen, és küzdj az álmaidért! Ha valaki megvalósíthatja őket, akkor te mindenképpen!" Majd, szinte mintha csak most jutna eszébe, finoman megemlíti a korrigálandó viselkedést: „Ó, és tudom, hogy a legtöbben időről időre puskáznak egy kicsit dolgozatíráskor, de ez nem a te szinted. Holnap találkozunk az osztályban." Ez az egyszerű, de igen hatásos technika szinte lehetetlenné teszi Julie számára, hogy ismét puskázzon ennél a tanárnál.

A stratégia áttekintése

- Könnyű fenntartani egy meggyőződést, amíg nincs tétje. Változtass a helyzeten úgy, hogy az adott személy veszíthessen azon, ha a helytelen viselkedésmintát gyakorolja.
- Idevágó tanulmányok szerint, ha nyilvánosan kimondunk valamilyen véleményt – akár hiszünk az igazságában, akár nem –, általában ki is fogunk állni mellette.
- Alakíts az emberek önképén; tudasd velük, hogy jónak és erkölcsösnek látod őket, és hogy pontosan ez az, amit annyira tisztelsz bennük.
- Ha valamiben mindenki egyetért, az olyan elvárási környezetet hoz létre, amely igen erőteljesen formálja az önmagunkról alkotott képünket.

- Ahelyett, hogy büntetnél valakit a rossz viselkedése miatt, áraszd el dicséretekkel, majd mellékesen jegyezd meg, hogy az, ahogyan viselkedett, másoknál talán rendben van, de egy olyan csodálatos embernél, mint ő, egyáltalán nem helyénvaló.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 5. fejezet: **Szüntesd meg bárki előítéleteit**

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

---

4. fejezet

Tégy bárkit lojálissá

Mi az, amitől a legsötétebb óráidban is melletted marad valaki, míg a többiek azonnal kereket oldanak, amint bármi rossz előszelét megorrontják? Eleged van azokból az ismerősökből, akik a jóban melletted állnak, de azonnal hátba szúrnak, amint elfordulsz? Akár barátról, alkalmazottról vagy a házastársadról van szó, bárkit lojálisabbá tehetsz magaddal, a cégeddel vagy az ügyetekkel kapcsolatban. A következő technikák tartalmazzák azokat a hozzávalókat, építőelemeket, amelyekkel valakiből, bárkiből eltántoríthatatlan szövetségest formálhatsz.

1. számú technika: Hozd „birtokon belülre”

Az ember lojalitását meghatározza az, hogy őszerinte a kerítés melyik oldalán áll. Ezért ha magad mellé állítod, és beveszed a csapatodba, a te csatáidat fogja vívni a te oldaladon, a „másikok” ellen. Ahhoz, hogy egy kívülállóból bennfentes lehessen, olyan információkat kell megosztanod vele, amelyet csak kevesen ismernek, és valamilyen szintű hatalommal vagy felelősséggel is fel kell ruháznod a szervezeteden vagy csapatodon belül.

PÉLDA: *Az értékesítési vezetőnek van egy megkérdőjelezhető*

lojalitású ügynöke.

Egy laza magánbeszélgetés közben az értékesítési vezető mondhat neki valami ilyesmit: „Chris, szeretném, hogy tudd, nemsokára változások lesznek nálunk. Arról van szó, hogy hamarosan felvásároljuk XYZ területét, és arra gondoltunk, hogy te lehetnél a csapat kulcsembere abban, hogy kitaláljuk, hogyan nyújthatnánk a legjobb szolgáltatást. Ez még nem publikus, úgyhogy számítok a diszkrécióra.”

Ezzel a technikával elképesztő sebességgel építheted ki a hűséget. Most, hogy Chris nagyágyú lett, és „belülre” került egy kis hatalommal, egyhamar nem fog csalódást okozni a menedzserének.

2. számú technika: A nagyszerűség részeseként

Több tanulmány eredményei mutatják, hogy a szurkolók hangulatára kihatnak az általuk támogatott csapatok. Ha a focicsapatuk nyer, a szurkolók kedve fergeteges. Ha azonban veszít a csapatuk, ők is rosszabbul érzik magukat. Ezen túlmenően az is lenyűgöző, hogy az emberek *hogyan* azonosulnak egy-egy csapattal. Ha nyer a csapatuk, azt mondják, hogy a *mi* csapatunk győzött. Ha azonban veszítenek, ezt sokszor úgy fogalmazzák meg, hogy *ők* vesztettek. Ha a dolgok nem mennek olyan simán, már nem azonosulnak vele ugyanolyan készségesen.

Mindnyájan nagyszerű dolgoknak szeretnénk a részesei lenni, nagyszerű emberekkel szeretnénk lenni, és a nyerteshez akarunk tartozni. A lojalitást fokozandó engedd, hogy a többiek meglássák benned a nagyságot, vagy azt, amiben szeretnéd, hogy higgyenek. Ezt úgy érheted el, hogy az vagy, aki helyesen cselekszik még akkor is, amikor simán választhatnál egy ennél könnyebb utat is.

PÉLDA: *Azt szeretnéd, hogy az ismerőseid és munkatársaid hűségesebbek legyenek hozzád.*

Tegyük fel, hogy a Trivial Pursuit műveltségi társasjátékkal játszol a barátaiddal, és vita kerekedik afelett, hogy az egyik játékos válasza helyes-e. Ha úgy gondolod, hogy igaza van, adj hangot a támogatásodnak! Más szóval, foglalj olyan állást, amely kedvezőtlen a számodra.

Jóval azután, hogy a játékot már el is felejtettétek, rád úgy fognak emlékezni, hogy a nehezebb utat választottad akkor, amikor az nem is állt az érdekedben. Keresni fogják a társaságodat, és részt akarnak majd venni abban, amit csinálsz. Az az ember, akinek elvei vannak, páratlan képességgel vívja ki az emberek rendíthetetlen hűségét.

3. számú technika: Lépésről lépésre

Mindnyájunkban erős a vágy, hogy kiálljunk a meggyőződéseink mellett, és következetes emberként gondolhassunk magunkra. Ha nagyon ingatagok vagyunk azzal kapcsolatban, amit mondunk és teszünk, sokkal kevésbé érezzük magunkat biztonságban és magabiztosnak. Az ezen a téren végzett kutatások ennek a pszichológiai tényezőnek a hatásosságát mutatják meg a hűség kivívásával kapcsolatban. Az emberek például sokkal nagyobb valószínűséggel teljesítenek egy nagyobb kérést is, ha már korábban tettek valamilyen kisebb, azonnal teljesíthető szívességet, amennyiben az az elsővel összhangban van. Ha megtesznek egy kis lépést egy adott irányba, hajlamosak arra, hogy fenntartsák a következetességet azáltal, hogy a nagyobb feladatokat is végrehajtják. Leegyszerűsítve arról van szó, hogy azok, akik eleget

tesznek egy kis kérésnek, úgy formálják át a hozzáállásukat és a meggyőződésüket, hogy abban már benne van az is, hogy olyan emberek, akik támogatják az adott elképzelést. Ezért amikor egy nagyobb feladatot is elvállalnak, azzal egy olyan ügyért tesznek, amelyben már szilárdan „hisznek”.

Empirikus kutatás

Freedman és Fraser (1966) arra kértek néhány háztulajdonost, hogy engedjék meg egy hatalmas „VEZESS ÓVATOSAN!” tábla kihelyezését az út mellett a kertjükben. A kísérletben részt vevőknek csupán a 17 százaléka egyezett bele ebbe. Más ott lakókat ezzel szemben egy kisebb kéréssel kerestek meg. Akiktől azt kérték, hogy tegyenek ki az ablakukra egy nyolccentis „Vezess biztonságosan” matricát, szinte mindenki azonnal eleget tett a kérésnek. Néhány héttel később ugyanezeket a háztulajdonosokat kérték arra, hogy kihelyezhessenek a kertjükbe egy-egy hatalmas „VEZESS ÓVATOSAN!” táblát. A csoport nagy többsége – 76 százalékuk – kötélnek állt. Ezt a „tedd be a lábadat az ajtónyílásba” elnevezésű technikát bemutató tanulmány azt illusztrálja, hogy aki korábban már megtett egy kisebb szívességet, később hajlamos lesz nagyobb feladatoknak is eleget tenni.

PÉLDA: *El szeretnéd érni, hogy az ügyfeleid lojálisabbak legyenek*

veled és a cégeddel szemben.

Ha ez a célod, hívd el az ügyfeleket a céges piknikre; hozd össze és ismertesd meg őket az alkalmazottaiddal; kérj tőlük referenciát, ajánlást és javaslatokat azzal kapcsolatban, hogy hogyan javíthatnál az üzleti kapcsolataidon. (Ezek a kis lépések belső lendületet keltenek, és bárkiben hatásosan növelik a lojalitást.) Ezeknek az ügyfeleknek biztosan fontos lesz a céged, mert bevetették saját magukat. Ahhoz, hogy elhagyjanak, igazolniuk kell maguk előtt, hogy miért fektettek annyi időt és energiát a veled való kapcsolatépítésbe. Ez arra készteti őket, hogy a lojalitás mellett sorakoztassák fel az érveiket még akkor is, ha máshol esetleg kedvezőbb feltételeket találnának.

Ha az embereknek nincs mit befektetniük – érzelmi, pénzügyi vagy egyéb téren –, könnyebben faképnél hagynak. Ezért akkor vond be az ügyfeleket, amikor jól mennek a dolgok – lépésről lépésre, egy csapat vagy ügy részeseiként – és meglátod, hogy akkor is kiállnak melletted, ha nehezebb idők járnak.

4. számú technika: Az alázat ereje

John F. Kennedy elnök népszerűsége rekordot döntött 1961-ben, a disznó-öbölbeli kudarc után, mégpedig kétségtelenül azért, mert azt mutatta, hogy ő is ember, aki hibázhat és alázatot gyakorolhat. Hibázott, és ezért teljességgel vállalta a felelősséget.

Ha túlságosan el vagy telve magaddal, senki más számára nem lesz helyed. Az egoista emberre senki nem kíváncsi, nem akarják követni. Lehetséges, hogy fel tudod kelteni az emberek figyelmét, amikor kénytelenek rád figyelni, vagy éppen jól jön nekik, de a nehéz időkben elpártolnak majd tőled. Nem tudnak közel kerülni

egy olyan emberhez, aki túlságosan magával van elfoglalva, mert ott senki másnak nem jut hely.

Az alázat kimutatásának hat hatásos módja

1. Egy olyan feladat elvégzése, amelyről mások azt gondolhatják, hogy alantas, azt üzeni a világnak, hogy te is egy vagy az emberek *közül,* és hogy egy nagyobb ügy érdekében személyes áldozat árán is hajlandó vagy megtenni, amit kell. Az a vezérigazgató, aki felszedi a szemetet a gyárban a földről, ugyanerre – és még többre – készteti az embereit.
2. A leggyorsabban úgy veszítheted el valaki lojalitását, ha hazudsz neki. A becsapás egyenlő az önteltséggel, ami az alázat ellentéte. Még ha az adott személynek nem is tetszik a hír, amit közölsz, az őszinteséged hangosabban és világosabban kommunikál egy fontosabb üzenetet: azt, hogy *megbízható vagy*. Ráadásul az emberek amellett teszik le a voksukat, aki őszinte, és nem amellett, aki azt mondja, amit hallani akarnak, vagy aki megpróbál elkendőzni valamit. Mindig légy becsületes és őszinte a kapcsolataidban. Ez nem jelenti azt, hogy nyersnek és gorombának kell lenned. Próbálj olyan kedves és tiszteletteljes lenni, amennyire lehet, de az igazságot soha ne áldozd be. Az őszinteség jelzőfényként világítja meg a nemes jellemet a becstelenek ködében.
3. Ne légy mindentudó, és ha tévedsz, ismerd el. Amikor beismered a tévedésedet, a többiek rájönnek, hogy nem lesz belőlük lemming-csoport, akik akkor is követnek, ha leveted magad a szikláról. Ha belátod a hibádat, az felelősségtudatról és alázatról árulkodik – ez pedig két kulcsfontosságú hűségfokozó.
4. Ha nem tudod a választ egy kérdésre, ne is válaszold meg.

Egyszerűen mondd azt, hogy „nem tudom”. Meg leszel lepve, milyen sok figyelmet kapsz majd akkor, amikor valamire *tényleg* tudod a választ.

5. Mindenkivel bánj tisztelettudóan, különös tekintettel azokra, akiktől nem akarsz semmit, és akik nem tudnak tenni érted. Amikor valakivel nagy tisztelettel *kell* bánnod, az az ő nagyságát mutatja. Ha ugyanígy teszel azzal, akivel *nem kell,* az a *te* nagyságodról szól.
6. Osztozz a dicsőségen. Akármikor elismernek a munkád miatt, ne feledkezz meg felsorolni minden egyes embert, akinek – még ha csak kismértékben is – része volt a sikeredben.

Ha ezt a néhány dolgot megszívleled, megmutatod, mit jelent szerényen, alázattal éli. Nem gyengének fognak látni, hanem erős embernek, és ez az erő arra sarkall majd másokat, hogy hozzád akarjanak tartozni.

A stratégia áttekintése

- Tedd bennfentessé az embereket, és ruházd fel őket egy kis hatalommal. Ezáltal nehezebben hagynak majd cserben, mert általad különlegesnek és fontosnak érzik magukat.
- Mindnyájan jellemes emberekhez szeretnénk közel állni. Ha bevállalsz egy számodra kedvezőtlen helyzetet, csak mert ezt érzed helyesnek, a pontos részletek már rég feledésbe merülnek, de *rád* még mindig erkölcsös emberként fognak emlékezni.

- Az emberi lényeknek erős igényük van arra, hogy következetesen cselekedjenek. Ha lassanként bevonod őket az ügyeidbe, pszichológiai elköteleződést alakíthatsz ki bennük, aminek köszönhetően tovább támogatják azt, amit egyszer már megsegítettek.
- Ha túlságosan el vagy telve magaddal, senki más számára nem lesz hely az életedben. Igen egyszerű módon mutathatsz alázatot, például őszinteséggel, azzal, ha elismered, hogy tévedtél, ha nem beszélsz akkor, amikor nem tudsz valamit, ha mindenkivel kellő tisztelettel bánsz, és ha osztozol a sikereidért kapott elismerésben.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 3. fejezet: **Változtass bárkit erkölcsösebbé és etikusabbá**

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 23. fejezet: **Változtass bárkit tisztelettudóbbá**

---

5. fejezet

Szüntesd meg bárki előítéleteit

Ismersz olyanokat, akik nyíltan bigottak vagy rasszisták? A fejezetben megismert technikák segítségével tágíthatod a gondolkodásukat, és elérheted, hogy újragondolják hamis és káros meggyőződéseiket. Természetesen naiv dolog azt feltételezni, hogy egyik napról a másikra eloszlathatod az előítéleteiket. A kutatások mindenesetre azt mutatják, hogy ezek a megközelítések a leghatékonyabbak, és ha nem is nagy, de kisebb léptekben csökkentheted az ellenállást.

1. számú technika: Az érzelmek ereje

Az érzelmek megmozgatnak. Nem a statisztikák, az adatok vagy a hideg, kemény tények, hanem az érzelmek biztosítják azt az energiát, amely a gondolkodásunkat és a döntéseinket látja el üzemanyaggal. A helyzet az, hogy becslések szerint a döntéseink mintegy 90 százalékát érzelmi alapon hozzuk meg, és csak utána használjuk a logikánkat az igazolásukra.

Amikor egy láncdohányos kivesz egy-egy cigarettát a dobozból, minden alkalommal elolvassa, hogy a dohányzás rákot okozhat. Mire gondolhat ilyenkor? *Hogy holnap elüthet a busz,* vagy hogy

Sally néni száz évig élt, pedig kilencéves kora óta folyamatosan dohányzott?

Ha beférkőzöl az ember érzelmeibe, eljutsz a valódi, belső döntéshozóhoz. Semmi sem hozhatja elő jobban az érzelmeket, mint az ijesztő képek, vagy ha valamit a saját szemeddel látsz, teljesen közelről. A reggeli újságban elolvashatjuk, hogy egy chilei földrengésnek kétezer áldozata volt, majd simán továbblapozhatunk a pletykarovathoz egy alig hallható „milyen szörnyű" megjegyzés közepette. De ha látjuk egy kislány fotóját, aki sírva ücsörög a romok között a halott édesanyja mellett a földrengés után, az erősebben hat. Megindítja a szívünket. Fájdalmat okoz.

Azt mondják, hogy aki ellátogat egy virsligyárba, soha többé nem fog hot dogot enni. A feldolgozási-gyártási folyamat látványa nyilvánvalóan annyira elborzaszt, hogy utána már nehéz kiverni a fejünkből azokat a képeket. Még ha tudjuk is, hogy az Egyesült Államok Mezőgazdasági minisztériuma megenged bizonyos mennyiségű szőrt, vért és csontot a hot dogban, ha a saját szemünkkel látjuk, az teljesen más.

> **PÉLDA:** *A barátnőd, Erica úgy gondolja, hogy minden bevándorló érvágást jelent a gazdaságnak, és soha nem válhat a társadalom sikeres, hasznos tagjává.*

Mutass be neki valakit, aki bevándorolt az Egyesült Államokba, majd hatalmas sikereket ért el. Amint emberileg egyre jobban megismeri ezt a személyt, már nem annak a csoportnak a tagjaként gondol rá, akiket nem szeret, Erica elkezdi újragondolni a dolgot, és végül változtat a hozzáállásán. Egyetlen ilyen találkozás persze nem lesz elég ahhoz, hogy feladja az előítéleteit, de beindíthatja a lebontásuk folyamatát.

2. számú technika: Megbízható forrásból

Ez a technika két erőteljes pszichológiai folyamatra épít: az úgynevezett *social proofra,* azaz társadalmi bizonyítékra és a *kognitív disszonanciára*. Röviden, a social proof a befolyásolás olyan erőteljes eszköze, amely kimondja, hogy ha látjuk, hogy mások – különösen ha olyanok, akiket tisztelünk és csodálunk – tesznek valamit, hajlamosak leszünk hozzájuk hasonlóan gondolkodni és cselekedni az adott helyzetben. Ezért szerepeltetnek hírességeket a reklámokban. Az a gondolatmenet áll a hátterében, hogy *ha ez a valaki, akit szeretek, ezt a terméket használja, akkor nekem is ez kell.*

A kognitív disszonancia elvét a következő történettel szeretném bemutatni. Bill vesz egy 500 dolláros órát. Később egy magazint lapozgatva észreveszi, hogy egy hirdetésben mintha ugyanazt az órát ajánlanák 300 dollárért. Ez érzelmi összeférhetetlenséget okoz Billben. Okos fickóként és dörzsölt vásárlóként szeretne gondolni magára, a hirdetés mégis mintha ennek az ellenkezőjét sugallná. Bill az alábbi két forgatókönyvet fogadhatja el: vagy átverték, és többet fizetett, mint kellett volna, vagy a hirdetés nem az, aminek látszik. Az eredményt az határozza meg, hogy milyen az önbecsülése. Ha rendben van az önbecsülése, úgy fogja látni, hogy hibázott. Ha alacsony az önbecsülése, azt hiszi majd, hogy becsapták. Akárhogy is, valamit fel kell adnia ahhoz, hogy helyreálljon az életének a mérlege, és csökkenjen a kognitív disszonancia – az érzelmi szenvedés, amelyet ez a konfliktus okoz.

A 2. számú technika a következőkben ismertetettek szerint ötvözi a social proof és a kognitív disszonancia elveit.

> **PÉLDA:** *A fiad szerint a bizonyos rasszhoz vagy valláshoz tartozó emberek rosszak.*

Kérj meg valakit, akit a fiad tisztel, hogy magyarázza el neki, miért helytelen a hozzáállása. Ezzel nemcsak a társadalmi bizonyíték erejét veted be, hanem a kognitív disszonancia elvét is, mert a fiadnak össze kell békítenie magában az előítéleteit azzal, hogy kedveli az adott személyt. Előfordulhat, hogy valaki, akit tisztel, ilyen nagyot téved ezzel kapcsolatban? Valamelyik irányban engednie kell.

Ahogyan Bill példájában láttuk, minél magasabb az adott személy önbecsülése, annál nagyobb valószínűséggel engedi el az előítéletét. Azaz ha jól érzi magát a bőrében, *ő* is tévedhet. A hangulatunk árnyékként kíséri az önbecsülésünket. Ha jó a kedvünk, ideiglenesen jobb színben látjuk magunkat és az életünket is.

Mielőtt bevetnéd a 2. számú technikát, derítsd jobb kedvre a fiadat, hogy feltankoljon érzelmi üzemanyaggal a káros meggyőződése elengedéséhez. Ezt gyorsan elérheted azzal, ha fellelkesíted valami iránt. Elhívhatod például játszani kettesben, vagy elviheted vacsorázni vagy moziba. Esetleg megígérheted neki, hogy a barátainál alhat, vagy elengedheted arra a sátras kirándulásra, amelyről már egy ideje beszél.

3. számú technika: Jócselekedetek

Ha valakinek a megvetése konkrétan egy adott személyre irányul, akkor, ha lehetséges, vedd rá azt az embert, akivel szemben előítéletei vannak, hogy tegyen valami jót vele. Nehéz lesz nem kedvelnie azt, aki ilyen kedves volt vele a saját előítéletes érzései ellenére. Ezzel a konfliktussal szembenézve úgy kell majd átalakítania a gondolkodását, hogy beleférjen, hogy esetleg rosszul ítélte meg ezt a valakit.

PÉLDA: *Mr. Jones szerint Peter „nőfaló agglegény” életmódja visszataszító.*

Peternek nem kell semmiféle nagy dolgot tennie, elég egy kis gesztus; például takarítsa el a havat Jones háza elől is, hogy ki tudjon állni a kocsijával, vagy ugorjon oda, ha a másik leejtett valamit, hogy felvegye neki. Nagyon fontos, hogy Peter ne várjon ezért hátba veregetést! Ha nem fitogtatja a jócselekedetet, az sokkal többet mond a jelleméről. Hogy amit tett, azért tette, mert úgy helyes, és nem azért, hogy kedveljék. Ezzel tovább gyengíti az előítéletes személy gondolkodását.

Miért, ó, miért?

Mindig tedd fel a kérdést, hogy miért. Ha valakinek van egy bizonyos meggyőződése, kérdezd meg, hogy miért. Ha megválaszolta a kérdéseidet, újra kérdezz rá, hogy miért. Egy fiatal lány például gúnyt űz azokból, akik mások, mint ő. Ha megkérdezed tőle, hogy miért, azt mondja, hogy mindenki ezt csinálja. Úgyhogy kérdezz rá ennek is a miértjére. Azt mondja, hogy ettől népszerűbb lesz. Megint kérdezd meg, hogy miért. Ha újra és újra rákérdezel a miértre, eljutsz a lényegig – az alapvető okig, hogy miért teszi, amit tesz –, és ezzel ráveheted, hogy maga gondolja át a dolgot. Ennek eredményeképpen rákényszerül, hogy szembenézzen a saját helytelen viselkedésével.

4. számú technika: Houston, megvan a kapcsolat

Gordon Allport 1954-es nagy jelentőségű előítélet-kutatása szerint két egyenlő státuszú csoport között létesített, közös célok elérését szolgáló kapcsolat csökkentheti az előítéleteket. Ezért mindig igyekezz bevonni az előítéleteket hordozó személyt valamilyen – például sport, üzleti vagy közösségi – tevékenységbe azokkal, akikre az előítéletei irányulnak. Persze nagyon figyelj oda arra, hogy keveredjenek a különböző emberek, nehogy egymásra uszítsd a csoportokat!

Egyéb tanulmányok szerint, amikor a csoport egyik tagja a többiekre hagyatkozik egy feladat megoldásában, a csoporton belüli szimpátia növekszik, ezért a csoporton belüli együttműködés a siker elengedhetetlen összetevője.

> **PÉLDA:** *Egy tábori pszichológus csökkenteni szeretné a különböző hátterű fiúk között kialakult feszültséget.*

Különböző versenyekbe osztja be a fiúkat – lehet ez fakuckó építése vagy akár kétszemélyes zsákban futás. Amint az egyének elkezdenek együttműködni a csoportban egy közös „ellenség” legyőzésére, bajtársiasság alakul ki közöttük, és megkérdőjelezik régóta fennálló előítéleteiket.

A stratégia áttekintése

- Az érzelmek üzemanyagként táplálják a gondolkodásunkat és a döntéseinket. A hideg tényeket igazi emberek igazi történetein keresztül mutasd be!

- Vesd be a társadalmi bizonyíték és a kognitív disszonancia elvét; kérj fel egy olyan embert, akit az előítéleteket hordozó személy tisztel, hogy mondja el neki, ő miért nem osztozik elfogult nézetein.
- Ha az ügy személyes, tegyél valami jót azzal, akinek előítéletei vannak veled szemben. Ez rákényszeríti, hogy átvizsgálja a gondolkodását.
- Bizonyos tanulmányok szerint, ha különböző csoportok hasonló társadalmi státuszú tagjai együtt dolgoznak egy közös cél elérésén, csökkennek az egymással szembeni előítéleteik.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 23. fejezet: **Változtass bárkit tisztelettudóbbá**

---

6. fejezet

Változtasd meg a szülőt, aki nem tölt elég időt a gyerekeivel

Míg szívesen hinnénk azt, hogy a szülők számára elsődleges fontosságú a gyerekeikkel való időtöltés, ez nem mindig van így. Ma sok anyuka és apuka véli úgy, hogy nincs elég ideje a gyerekekre, mert az élet számos egyéb kötelezettsége túlzottan leterheli. A következő technikák különböző stratégiákat ajánlanak arra, hogy ezek a szülők hogyan tudnának több időt tölteni a gyerekeikkel.

1. számú technika: Figyelnek a szomszédok

Van, hogy egy kis társadalmi nyomásra van szükség. Például egy apa motiváltságának eléréséhez az anyuka apa-fia vagy apa-lánya elfoglaltságot szervez a szomszédságban. Az apuka ezúttal nem teheti meg, hogy nem megy el, hiszen az eseményt a saját felesége szervezte meg. Az anya pedig ezáltal nemcsak egy családban éri el, hogy több időt töltsenek együtt, hanem az egész környéken.

> **PÉLDA:** *A feleség szeretné, hogy a férje több időt töltsön a gyerekekkel.*

A feleség elintézi, hogy hetente egyszer vagy havonta néhányszor rendezzenek apa-gyerek foglalkozásokat a környékükön – például softball-, autómodell- vagy szobrászversenyt. Ezáltal a gyerekek nemcsak a konkrét esemény *ideje alatt* töltenek időt az apjukkal, hanem már a felkészülés és a tervezés közben is.

2. számú technika: Cserebere

Manapság ritka kincsnek számít az idő. Azt akarni, hogy a szülők több időt töltsenek a gyerekekkel, az egy dolog… de segíteni nekik ebben, az egészen más. Tedd a lehető legkönnyebben elérhetővé a számukra ezt az időtöltést! Ezáltal, még ha sajnálatos módon nem is égnek a szülők a vágytól, hogy a gyerekeikkel legyenek, nem fogják úgy érezni, mintha az idejüket vesztegetnék, és éppen valami mással kellene foglalkozniuk; cseréld be azt, amit meg kell tenniük, arra, amit *szeretnél,* hogy tegyenek.

> **PÉLDA:** *Egy nagymama azt szeretné, hogy a fia és a menye több időt töltsenek a gyerekekkel.*

A szülők panaszkodnak, hogy egyszerűen túl elfoglaltak. Így aztán egy vasárnapon, hogy a szülőket ne foglalják le a szokásos feladatok – fűnyírás, mosás, bevásárlás –, a nagymama felajánlja, hogy aznap ő végzi el ezeket a dolgokat. A szülők most már szabadon eltölthetik a napot a gyerekekkel, és nem kell bűntudatot érezniük amiatt, hogy „elfecsérlik” az időt, vagy aggódniuk az aznapi feladatok elvégzése miatt.

3. számú technika: Közös elégedettség

Azok a szülők, akikben nincs belső késztetés arra, hogy több időt töltsenek a gyerekekkel, szívesebben teszik ezt, ha az adott tevékenység az ő számukra is élvezetes. Hozakodj tehát elő azokkal a hobbi tevékenységekkel vagy mozgásfajtákkal, amelyeket mind a szülők, mind a gyerekek szeretnek. Ezáltal úgy tölthetnek időt és építhetik a kapcsolatukat, hogy közben a szülőknek is lehetőségük van azt csinálni, amit amúgy is szeretnek.

> **PÉLDA:** *Azt szeretnéd, hogy az előző házasságodból született fiad és a mostani férjed több időt töltsön együtt.*

Keress egy olyan időtöltést, amelyben mindketten szívesen részt vesznek. Mindegy, hogy az karate, repülőgépmodell készítés, horgászás, festés vagy főzés – nem számít. A közös érdeklődés sokszor kölcsönös szeretetet és bizalmat alakít ki, tehát ha két ember olyan tevékenységben vesz részt, amelyet mindketten élveznek, az erős kötelékeket hoz létre közöttük.

Jó befektetés

Az apa elengedhetetlen a gyerek érzelmi és intellektuális fejlődéséhez. A kutatások kimutatták, hogy az apai részvétel hatalmas befolyással van mind a gyerek viselkedésére, mind a tanulási képességeire. Azok a gyerekek, akiknek az életében az apjuk aktív szerepet tölt be, jobb eredményeket érnek el mind az olvasás, mind a matematika terén.

4. számú technika: Légy praktikus

Az anyuka jót akar, de úgy érzi, hogy a napok kiperegnek az ujjai közül. Ezért praktikus lépésekre van szüksége, hogy a napjai biztosan ne érhessenek véget anélkül, hogy megtette, amit meg kell tennie – ez esetben azt, hogy igazán jól töltse el a gyerekeire fordított időt. Ne feledd, hogy az adott idő *mennyisége* kevésbé fontos, mint a *minősége*. Ha például televíziót nézel a gyerekeddel, az *nem* jelent igazi közös időtöltést, és semmiféle érzelmi kielégülést nem nyújt a gyereknek.

> **PÉLDA:** *Jim azt szeretné, hogy a felesége, Marie, akinek két állása van, töltsön több időt a lányukkal.*

Persze ha Marie feladhatja az egyik állását, az a legjobb. Ha azonban ez nem lehetséges, Jimnek és Marie-nak előre el kell terveznie egy konkrét anya-lánya időtöltést. Marie például esténként egy-egy órát és a vasárnapok felét arra szánhatja, hogy megszakítás nélkül a lányával legyen. Ahelyett, hogy megpróbálja beszuszakolni a gyereket a napjába, Marie inkább a munkanapját igazítja a lányához. Ezt az órát kőbe véste, és akármi történjék is, megpróbálnak ehhez igazodni. Ez azt az üzenetet hordozza a gyerek számára, hogy elsődleges prioritást kap; minden gyereknek éreznie kell, hogy igazán szeretik és nagyra értékelik őt.

5. számú technika: A képmutatás ereje

A tanulmányok eredményei szerint az emberi viselkedés két dolog függvényében változik a legkönnyebben: (1) ha megegyezünk abban, hogy meg kell tennünk valamit, és (2) ha összeférhetetlenség

mutatkozik a beállítottságunk és a viselkedésünk között. A Kaliforniai Egyetem egyik kampuszán például tanulmányt végeztek a női öltözőben. A zuhanyozóba belépő nőkkel aláírattak egy petíciót az alábbi szöveggel: *Zuhanyozz kevesebb ideig. Amíg szappanozod magad, zárd el a vizet. Ha én meg tudom tenni, te is képes vagy rá!* Ezt a kutatók még egy dologgal megtoldották. Megkérték a nőket, hogy válaszoljanak néhány kérdésre a zuhanyozási szokásaikkal kapcsolatban, például hogy amikor zuhanyoznak mindig elzárják-e a vizet, miközben szappanozzák magukat vagy hajat mosnak.

Azok a nők, akik aláírták a petíciót, melyben arra kértek másokat, hogy spóroljanak a vízzel, *és* egyúttal rávilágítottak a nyilvánvaló képmutatásukra, ezután fele annyi időt töltöttek a zuhany alatt, mint azok, akik vagy csak a petíciót írták alá, vagy csak a zuhanyozási szokásokkal kapcsolatos kérdésekre válaszoltak. A dupla horog hihetetlenül hatékony! Amikor az emberek kifejezésre juttatnak egy bizonyos hozzáállást, majd felhívják a figyelmüket arra, hogy eddig nem e szerint éltek, az hatalmas motiváló erővel jár (Dickerson et al., 1992).

> **PÉLDA:** *Kelly azt szeretné, hogy Sam, a férje, aki gyakran van üzleti úton, több időt töltsön a gyerekekkel.*

A nő arra kéri Samet, hogy írjon alá egy petíciót, vagy írjon meg egy rövid cikket egy hírlevélbe arról, hogy milyen fontos szerepet játszik az apa a gyereke életében. Mivel ez nem kerül semmibe, nagy valószínűséggel megteszi. Majd valamivel később Kelly megkérdezi tőle, hogy mikor csinált valamit közösen a gyerekekkel utoljára.

A pszichológiának hihetetlen ereje van ebben! Samet mindez

tudat alatt arra készteti, hogy korrigálja a képmutatását, ezért erősebb lesz a motivációja, hogy időt töltsön a gyerekekkel. Ha most Kelly azt javasolná, hogy vigye el őket sátrazni, sokkal nagyobb valószínűséggel menne bele. Még emlékeztetnie sem kell arra, hogy aláírta azt a petíciót. Ha tudatában volt annak, hogy mit ír alá, egyhamar nem fogja elfelejteni, különösen mert az ellentétes volt az addigi viselkedésével.

A stratégia áttekintése

- Vesd be a társadalmi nyomást annak érdekében, hogy a szülők több időt töltsenek a gyerekekkel akkor is, ha azt maguktól talán nem is annyira akarnák.
- Ha a szülőknek nincs elég idejük a gyerekekre, vállald át a feladataikat cserébe azért, hogy megtegyék, amit szeretnél. Bele fognak egyezni, mert már nem érzik úgy, hogy valami fontos dolgot nem tudnak közben elvégezni.
- Úgy lehet a legkönnyebben megoldani, hogy a szülő és a gyerek több időt töltsön együtt, ha találsz valamit, ami mindkettőjüket érdekli. Ezáltal, ha az együttlétet nem is élvezik, a közösen eltöltött idő alatt jól fogják érezni magukat. Ezzel nagymértékben megnöveled az esélyét annak, hogy végül egymás társaságát is élvezzék.
- Ahelyett, hogy a szülők megpróbálnák beszorítani a gyerekeket a menetrendjükbe, írják be az órarendbe a közösen eltöltött időt, és e köré rendezzék a többi tennivalót. Ez nemcsak biztosítja, hogy Anyának és Apának elég ideje lesz a gyerekeikre, hanem azt közvetíti a

gyerekek felé, hogy fontosak, és nemcsak utólagosan lettek beszuszakolva a napirendjükbe.
- Vesd be a pszichológia erejét! Világíts rá a szülők értékei és konkrét viselkedése közötti ellentmondásokra. Valamelyiknek engednie kell, így átalakul a gondolkodásuk.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 3. fejezet: **Változtass bárkit erkölcsösebbé és etikusabbá**

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 26. fejezet: Keltsd fel bárki érdeklődését bármi iránt

---

7. fejezet

Motiválj bárkit fogyásra

Szinte mindnyájan egészségesek akarunk lenni, és a lehető legjobban akarunk kinézni, csak gyakran veszítünk egy belső küzdelemben. Ezért az, hogy valakit fogyásra bírj, nem azon múlik, hogy meg tudod-e győzni, hanem sokkal inkább azon, hogy képes vagy-e ezt érzelmileg megkönnyíteni neki. A fejezetben található öt pszichológiai technika segítségével megtisztíthatod az érzelmi utat afelé, hogy az adott személy egészségesebb étkezési szokásokat és hozzáállást tehessen magáévá.

1. számú technika: Kérlek, segíts nekem!

Segíthetsz valakinek fogyni azzal, hogy megkéred, tegyen meg bizonyos dolgokat érted. Ha arra kéred a férjedet, hogy ne vegyen édességet, mert nem szeretnéd, hogy legyen otthon, vagy hogy menjen le veled az edzőterembe, hogy ezzel megkönnyítse számodra az edzést, azzal úgy veszed rá, hogy változtasson a szokásain, hogy tudatosan nem is állt rá erre. Ráadásul az ember gyakran szívesebben megtesz valamit valaki másért, mintha saját magáért tenné. Ezért boldogan belemegy majd a dologba, és amint fogyni kezd, te is lendületbe jössz, és erősíted benne a vágyat, hogy egyre jobb formába jöjjön – és meg is tartsa azt.

PÉLDA: *A férjednek fogynia kell, de nem tud róla.*

Ha a férjednek le kellene dobnia néhány kilót, mondhatsz neki valami ilyesmit: „Drágám, nagyon szeretnék egy kicsit fogyni a nyárra, de tudod, hogy nincs akaraterőm. Ha a cukorkát és a süteményeket kitilthatnánk a háztartásunkból, az nagy segítség lenne nekem. Ráadásul annyira unom az edzést. Nem lenne kedved körbesétálni velem a tavat? Vagy lejöhetnél velem az edzőterembe. És szeretnék kipróbálni néhány új, alacsony zsír- és szénhidráttartalmú receptet is, amit egy barátnőmtől kaptam; bevásárolok hozzá, és ma este főzhetnénk együtt."

Ez a technika azért lehet nagyon hatásos, mert te azt szeretnéd, hogy a férjed jobb formában legyen, ő segíteni szeretne neked elérni a céljaidat, és miközben te eléred, amit magad elé tűztél, őt is lefogyasztod egy kicsit.

Emlékezetes viszony

Az ego dolgozhat értünk, de dolgozhat ellenünk is. Míg az embernek talán nincs akaratereje ahhoz, hogy egészségügyi okokból fogyjon, a hiúság egészen más tészta. Ezért az, aki világos célt és határidőt tűzött ki maga elé, gyakran könnyebben dobja le a felesleges kilóit. Úgyhogy találj valami okot az ünneplésre – esküvőt, osztálytalálkozót, évfordulót –, hogy ezzel segíts motiváló erőt gyűjteni annak, akinek fogynia kell.

2. számú technika: Addig üsd a vasat, amíg meleg

Amit hétfőre halasztanak, azt nagy valószínűséggel ismételten halasztani lehet. Az ihlet magával hozza a lehetőséget is, ezért amint valaki motivációt érez a változásra, segíts neki lépni. Azzal, hogy nem halogatod a cselekvést, a kognitív disszonancia elvét aknázod ki – a tudat alatti elme abban hisz, hogy amit az ember megtesz, az fontos *neki*. Ha tehát azonnal cselekszel, azzal az adott ügy még fontosabbá válik.

> **PÉLDA:** *Tom azt szeretné, hogy a feleségét, Patriciát jobban érdekelje a váltás az egészséges életmódra.*

Akármikor megemlít valamit Patricia az egészségesebbé válással kapcsolatban, Tom hegyeket mozgat meg, hogy segítsen megvalósítania azt. Ha például azt mondja, hogy jó lenne kirándulni, felmegy az internetre, és befizet egy hegymászó túrára. Ha Patricia tápanyagokban gazdagabb ételeket szeretne főzni, Tom elkíséri, hogy beszerezzenek néhány új szakácskönyvet. Lovagold meg az ihletet, amikor csak tudod – meg fogsz lepődni, hogy milyen sokáig rajta tudsz maradni.

Ne feledkezz meg a pszichológiai lendület fokozásáról. Ezért ha nem is vagy meggyőződve róla, hogy egy adott alkalommal az erőfeszítés nem lesz kifizetődő, csak ragadd meg az alkalmat, és kezdd tartósabban átformálni a másik viselkedését.

3. számú technika: Egy minta része

A viselkedés akkor változik a legkönnyebben, ha az új viselkedésminta egy rutin vagy minta részeként épül be az életünkbe, ezért soha ne szigeteld el az új viselkedésmintát. Ha például azt szeretnéd, hogy a fiad megírja a házi feladatait, olyan

dolgok közé építsd be ezt a viselkedést, amiket igazán szeret. Amikor hazajön az iskolából, először uzsonnázik, majd megírja a házi feladatot, és aztán kimegy játszani. A sorrend mindig maradjon ugyanez, és lehetőség szerint az időzítés se változzon.

PÉLDA: *Egy házaspár együtt szeretne fogyni és többet mozogni.*

Ehhez ki kell tűzniük az edzés konkrét, kötött időpontját és helyszínét. Ráadásul annak, amit előtte és utána csinálnak, mindig ugyannak kell lennie. Tehát például munka után elmennek együtt az edzőterembe, egy bevett rutint követve. Utána hazamennek, együtt vacsorázik a család, majd játszanak valamit a gyerekekkel. Ha a testedzést a napirend részévé teszik, és nem csak úgy hozzátoldják, nagyobb valószínűséggel fognak kitartani mellette.

4. számú technika: A kedvesség ereje

Ha meg akarod könnyíteni a fogyást valaki számára, ajánld fel az ehhez szükséges pszichológiai kényeztetést. Ez a pszichológia ahhoz hasonló, mint amit akkor vetünk be, ha olyan valakin szeretnénk segíteni, aki önpusztító viselkedésmintákat folytat. Itt most csak két lényeges elemével foglalkozunk, a 10. fejezetben azonban részletesebb információkat találsz.

- Sokan állandóan kritizálják azt, akin segíteni próbálnak. Pedig sokkal-sokkal hatékonyabb, ha csak pozitív megerősítéssel támogatjuk a pozitív viselkedést, ha pedig nem sikerül valami, nem mondunk semmit.
- A gyógyulás elengedhetetlen kelléke a feltétel nélküli szeretet vagy ahol inkább erről lehet szó, a puszta elfogadás.

A másiknak tudnia kell, hogy feltétel nélkül szereted és/vagy tiszteled őt azért, aki. Egy régi kifejezéssel élve, „ami a szívből indul ki, az a szívbe ér”. Ha a szíved legmélyén valóban az ő valódi érdekeit tartod szem előtt, az így is fog elérni hozzá.

PÉLDA: *Chuck szeretne segíteni a feleségének fogyni és jobb formába lendülni.*

Az előbbi két elgondolást szem előtt tartva ezt mondja neki: „Édesem, szerintem igazán jól csinálod! Tudom, hogy nem könnyű neked, és nagyon büszke vagyok arra, amit elértél. Azt is szeretném, hogy tudd, ha úgy döntesz, hogy visszatérsz a régi kerékvágásba, felőlem az is rendben van. Szeretlek. Szeretlek, akármit csinálsz. Szerintem szuper, hogy fogyni akarsz, és ameddig ezen dolgozol, teljes mértékben és feltétel nélkül támogatlak.” Chuck gyakran mondja ezt. Sőt, nem tudja elégszer elmondani.

5. számú technika: Kapcsolódás egy mélyebb szinten

Volt egy nagyon elhízott férfi, és bár minden lehetséges módszerrel megpróbált lefogyni, egyszerűen nem tudta megtartani a formáját. A lányának veseátültetésre volt szüksége, és bár a férfi felajánlhatta neki a saját veséjét, az orvosok a testsúlya miatt nem tudták vállalni a műtétet. Akkor eltökélte magát, és le is adott több mint 70 kilót, hogy a gyerekének adhassa a veséjét.

Ha egy apa belegondolna, hogy például milyen lenne, ha szívinfarktust kapna és meghalna, emiatt a fia apa nélkül nőne fel, és ezért olyan káros hatások érnék, amelyek örökre elfelhőznék az

életét, esetleg könnyebben átgondolná az étkezési szokásait. Ha emlékeztetnék arra, hogy milyen szenvedést okozna a szüleinek, a testvéreinek vagy a barátainak, szintén kétszer is meggondolná, hogy hogyan élje az életét. Míg ő maga talán nem elég motivált, az, ha rávilágítunk, hogy milyen szenvedéseket okozhat másoknak azzal, hogy nem törődik magával eléggé, elég erős mozgatórugó lehet.

> **PÉLDA:** *Emily, aki egyedülálló anyaként neveli a gyerekeit, segíteni szeretne az apjának a fogyásban.*

Mondhatja neki például ezt: „Tudod, Apa, a gyerekeknek borzasztóan hiányoznál, ha történne veled valami. Tudod, hogy mennyire ragaszkodnak hozzád. Te vagy az egyetlen apafigura az életükben. Tisztelnek, és szükségük van rád. Ha magad miatt nem is akarsz mozogni és egészségesebben étkezni, talán értük hajlandó vagy megtenni.” Emily szavai megnehezítik az apja számára, hogy túlegye magát, mert most már van mi miatt bűntudatot érezni. Ennek köszönhetően a lánya azt veheti észre, hogy most már jobban szeretne fogyni.

A stratégia áttekintése

- Ne a másik ember fittségéről beszélj, hanem a magadéról. Ezáltal segíteni fog neked fogyni, és miközben te eléred a célodat, ő is jobb formába jön.
- Lovagold meg az ihletet. Amikor a másik kifejezi az érdeklődését az iránt, amire rá szeretnéd venni, azonnal cselekedj, hogy lendületbe jöjjön!

- A viselkedés akkor változik a legkönnyebben, ha az új viselkedésminta egy rutin vagy minta részeként épül be az életünkbe.
- Tedd könnyebbé a másik számára az új viselkedésminta beépülését azáltal, hogy pozitív megerősítést adsz neki, és biztosítod a feltétel nélküli szeretetedről és tiszteletedről.
- Úgy értesd meg a másikkal, hogy milyen fontos, hogy törődjön magával, hogy segítesz neki belegondolni, milyen szenvedést okozna a többieknek azzal, ha leromlana az egészsége, vagy valami még rosszabb történne vele.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 23. fejezet: **Változtass bárkit tisztelettudóbbá**

➲ 26. fejezet: Keltsd fel bárki érdeklődését bármi iránt

II. RÉSZ

HOGYAN VÁLTOZTATHATSZ BÁRKI ÉRZELMI ÁLLAPOTÁN?

Változtasd a szomorút vidámmá, a neurotikust normálissá, és érd el bárkinél, hogy érzelmileg stabil, boldogabb és kiegyensúlyozottabb legyen. Legyen szó a páciensedről, valamelyik szülődről, egy barátodról vagy a társadról, bárki állapotán képes vagy tartósan javítani.

> *A hallgatás a legjobb gyógyír.*
>
> ÁVOT, 1:17

8. fejezet

Szedd össze magad: változtass gyorsan bárki hangulatán

Vannak olyan ismerőseid, akiknek folyton lóg az orruk, és csak szívják a körülöttük lévők energiáját? Adj nekik gyors érzelmi adrenalinlöketet a következő pszichológiai stratégiák bármelyikét bevetve, és pofozd ki a hangulatukat! Magadon is próbáld ki bátran ezeket a technikákat, amikor szeretnél fénysebességgel pesszimistából optimista üzemmódba váltani.

1. számú technika: Hosszú távú befektetés

A jó lelki közérzet érdekében elengedhetetlen, hogy a „törődöm magammal” mottó vezérelje a gondolkodásodat és a viselkedésedet. Ha csak a mának élünk, azt üzenjük a tudatalattinknak, hogy „nem érdekel, mi lesz velem holnap”. Ez érzelmileg káros hatással van ránk.

Volt már, hogy beléptél egy edzőterembe, és azt vetted észre, hogy szokatlanul jó a kedved? Pedig még egy súlyt sem emeltél fel, vagy egyetlen karcsapást sem tettél a medencében. Akkor honnan ez a jó érzés? Onnan, hogy ilyenkor azt az üzenetet küldöd a tudatalattidnak, hogy „ezt a befektetést itt most magamért teszem”. Ha nem veszünk tudomást magunkról, az ugyanolyan, mintha

valaki más nézne levegőnek; egyszerűen borzalmasan érezzük magunkat tőle. Ha arra biztatsz valakit, hogy olyan tevékenységet végezzen, ami azt az üzenetet hordozza, hogy „eléggé szeretem magam ahhoz, hogy időt és energiát fektessek magamba”, segítesz visszaállítani az önbecsülését, és ettől jobb kedvre derül.

> **PÉLDA:** *Ki akarod rángatni a sógornődet, Maggie-t a rosszkedvéből.*

Biztasd őt arra, hogy hosszú távú előnyökkel járó cél(oka)t tűzzön ki maga elé – például jelentkezzen be a fogorvoshoz, takarítsa ki a padlást, kezdjen fizetni egy nyugdíj-előtakarékossági kötvényt. Az ilyen tettektől Maggie jobban fogja érezni magát, mert ezzel felelősséget vállal magáért, és befektet magába. (Az sem számít, ha ezek a dolgok önmagukban, mint például a fogorvos, alapvetően kellemetlenek.) Ideális esetben időszakosan újra és újra hosszú távú célok kitűzésére biztathatod Maggie-t. Végül maga is elkezd majd az azonnali kielégülést hozó dolgok helyett a jövőre koncentrálni.

2. számú technika: Színtiszta öröm

Az emberek puszta jószándékból gyakran próbálják rávenni lehangolt barátaikat arra, hogy élvezetes dolgokat csináljanak, de hamar rájönnek, hogy a rosszkedvű ember ilyenkor vonakodik.

Annak, aki lehangolt, arra van szüksége, hogy érezze, hogy él. Az öröm, az, amikor kilátásba helyezünk valami élvezetes dolgot, nem egyenlő a boldogsággal. Akinek rosszkedve van, nem biztos, hogy könnyedén jól tudja érezni magát. Zakatolnak vagy kuszák a gondolatai, és egyszerűen fáradt, érzelmileg kimerült. Úgy érzi, hogy a világ „rajta kívül zajlik”, és nem tud örömet lelni benne;

képtelen bekapcsolódni.

Ha azonban kap valamit, amit várhat, lesz mit terveznie, és belefeledkezhet a gondolataiba a nagyszerű jövőbeli eseménnyel kapcsolatban. Ezzel nemcsak egy olyan pozitív dolgot adsz neki, amivel elfoglalhatja magát, hanem azt is megkönnyíted a számára, hogy változtasson az életén. Az ember izgatottságában kibújik a csigaházából, közvetlenebbül megéli az életet, és ebből adódóan még inkább része akar lenni a világnak.

Egy-egy nyaralás után még azok is levertnek érezhetik magukat egy kicsit, akiknek „minden megadatott". Ez annak az eredménye, hogy akármilyen jó is volt nyaralni, az ideális elképzeléseiket nem sikerült megvalósítani. Amikor vége, azért szomorkodhatnak, mert annyira nagyon vártak valamit, amivel a valóság képtelen volt versenybe szállni.

PÉLDA: *A feleséged napok óta szomorúan teng-leng otthon.*

Találj ki valamit, amitől izgatott lesz, és időzítsd be az adott dolgot néhány héttel későbbre. Lehet ez egy utazás, egy kozmetikai műtét vagy akár egy messze élő barátotok látogatása is. Ez az „érzelmi sárgarépa" segít majd neki a pozitív és vidám gondolatokra összpontosítani. Ha lehetséges, tarts néhány ilyen „répát" a tarsolyodban, és rotáld őket, amíg maga is képes lesz belső örömöt csiholni ezekből, majd végül egyszerűen az életből.

Muszáj megszereznem!

A késő esti információs reklámok mindennél jobban kiaknázzák az emberi természetnek ezt a

jellegzetességét. Tudtad, hogy több mint 80 százaléka azoknak, akik önfejlesztő termékeket vásárolnak valamilyen televíziós értékesítési csatornán, soha ki sem nyitják a dobozt, amikor az megérkezik? Mi mozgatja ezeket az éjszakai baglyokat? Amikor felveszik a telefont és megrendelik a legújabb csodaterméket (amiből megtudhatják, hogyan gazdagodhatnak meg, lehetnek ingatlanbárók vagy fogyhatnak le egy hét alatt), betölti őket a várakozás öröme.

3. számú technika: Az idő az élet

Ha az életvitelünk ellentétes az értékeinkkel, az kimerítő. Egy értelmes apa nem adja el a fiát tízmillió dollárért sem. Ugyanez az apa azonban talán nagyon kevés időt tölt együtt a kisfiával. Ez arra készteti, hogy számtalan módon igazolja a saját tetteit, ez a folytonos önigazolás viszont kimeríti, mert ez is megosztja, és belső érzelmi tusát okoz. Nem hiheti egyszerre, hogy X mindennél fontosabb, miközben az idejét, az energiáját és minden erőfeszítését Y-ra fordítja. Ahhoz, hogy érzelmileg „hitelképes” lehessen, muszáj legalább bizonyos mértékben az értékeivel és azzal összhangban élnie, amit az életben igazán szeretne.

PÉLDA: *Terapeuta vagy, és az egyik páciensed, Arthur nem képes kikecmeregni a gödörből.*

A prioritások meghatározásával egyszerűbbé és harmonikusabbá tehetjük, és szinkronba hozhatjuk a gondolatainkat és az életünket. Biztasd Arthurt arra, hogy az élete egyik területén legyen hiteles és

őszinte, majd kis léptekben, tereld ebbe az irányba. Ha mindig is festeni szeretett volna, biztasd, hogy vegyen festéket és vásznat; ha meggyőződése, hogy a kapcsolatok fontosak az életben, vedd rá, hogy bocsásson meg vagy kérjen bocsánatot valakitől, akivel régóta nem áll szóba. Az ember nem képes teljesen figyelmen kívül hagyni azt, amit fontosnak hisz. Ha olyan dolog felé közelít, amit érzelmi szinten értelmesnek talál, az segít Arthurnak kimozdulnia a lehangoltságból, és emellett érzelmileg erősebbé és bátrabbá válhat.

Kezdődhet a játék!

Aki vacak hangulatban van, az tele van érzelmi és fizikai negativitással. *Beszűkült tudatállapotban* van, ahol nem lát túl a saját vágyain és igényein. Vond be valamilyen fizikai játékba, táncba, aerobikba vagy egyéb sporttevékenységbe, hogy megmozgassa a testét. Az ilyen tevékenységek közben endorfin szabadul fel, ami átalakítja a fiziológiát, és ettől könnyebben felderül.

4. számú technika: Elég volt belőled

Van egy elvált nő, aki boldogtalan. Vedd rá, hogy tegyen valamit *érted;* kérd a segítségét vagy a tanácsát. Azáltal, hogy valaki másra irányul a figyelme, fantasztikusan jobb kedvre derülhet. Ennek az a pszichológiai magyarázata, hogy három különböző módon okoz benne jó érzést. Először is, attól, hogy kifejezed iránta a bizalmadat, megbízhatónak érzi magát, és ettől jobban is érzi magát a bőrében.

Aztán esélyt kap arra, hogy segítsen, amitől magabiztosabb lesz. Ha másoknak adunk, attól önállónak és fontosnak érezzük magunkat, és ahhoz, hogy jól érezzük magunkat lelkileg, szükségünk van erre a szabadságérzésre. Végezetül pedig eltereled a figyelmét a saját problémáiról. Minél kevesebb időt tölt magával foglalkozva, annál kevesebb energiát fordít a negativitásra.

PÉLDA: *Segíteni szeretnél egy nemrég elvált kolléganődnek, Carolynnak, hogy egy kicsit jobban érezze magát.*

- Kérd a tanácsát és a közreműködését, és biztasd, hogy mondja el a javaslatait a problémás helyzetekre, amelyekkel szembesülsz. Mondhatsz neki valami ilyesmit: „Carolyn, te annyira jól értesz az emberekhez; segítenél kitalálni, hogy hogyan tudnám elnyerni a szerződő partner bizalmát?”, vagy „Nálad jobban senki nem ért a számítógépekhez. Hogyan konfigurálnád a hard drive-ot a maximális sebesség érdekében?”
  Ha lehetséges, miután kikérted Carolyn tanácsát, egy kis idő múlva hívd fel vagy küldj neki egy köszönő kártyát. Carolyn rád szánhatja az idejét, adhat tanácsot és megoszthatja veled a gondolatait – mindegy. Amíg abba az irányba halad, hogy ad, és nem elvesz, a hangulata javulni fog.
- Kérd Carolyn segítségét egy projektedhez, és amennyire lehetséges, hagyd, hogy önállóan végezze, amit vállalt. A helyzettől függően legalább bízd meg valamivel, és az adott területen teljesen hagyd rá a tervezést és a kivitelezést is. Megkérheted például arra, hogy felügyeljen egy képzési programot, vegyen fel és tanítson be egy új recepcióst, vagy újítsa fel az előteret.

A stratégia áttekintése

- Az érzelmi jó közérzeted érdekében elengedhetetlen, hogy a gondolkodásodban és a viselkedésedben egyaránt törődj magaddal. Hosszú távú haszonnal járó cél(oka)t tűzz ki magad elé!
- Ha az életvitelünk ellentétes az értékeinkkel, az kimerít. Segíts másoknak hitelesnek, őszintének lenni abban, hogy mit akarnak az élettől, és hogy kis lépésekben afelé haladhassanak.
- Találj ki valamit, amitől az, aki lehangolt, izgatott lesz, és időzítsd be néhány héttel későbbre. Ez az „érzelmi sárgarépa" segít a pozitív, vidám gondolatokra koncentrálnia, és ezáltal könnyebben változtat.
- Ha valaki lehangolt, adj neki esélyt, hogy segíthessen. Ha elterelődik a figyelme saját magáról, és megmutathatja, hogy hisz és bízik a képességeiben, segíthetsz ideiglenes magabiztosságot és érzelmi jó közérzetet csepegtetni a lelkébe.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 15. fejezet: **Változtasd a lustaságot a tettek agilis emberévé**

➲ 23. fejezet: **Változtass bárkit tisztelettudóbbá**

9. fejezet

Ajándékozz önbecsülést: segíts bárkinek jobban szeretnie magát

Az önmagunkkal szembeni tisztelet vezet az önbecsüléshez. Egyszerűen megfogalmazva, ha tiszteljük, szeretjük is magunkat. De hogyan érhetjük ezt el? Úgy, ha a könnyű út helyett – vagy ahelyett, ami csak minket tüntet fel jó fényben – a helyes utat választjuk. Ha nem így teszünk, szó szerint kevésbé fogjuk kedvelni magunkat.

Mindnyájunkban három belső erő küzd egymással: a test, az ego (vagy alacsonyabb lélek) és a (magasabb) lélek. A test az alváson, a szórakozáson és a figyelmünk vég nélküli elterelésén keresztül akar szabadulni az élettől; az ego görcsösen vágyik a figyelemre és az irányításra; a lélek pedig azt akarja tenni, ami helyes.

A könnyű vagy kényelmes út választását a *test szorgalmazza*. Az ilyen típusú túlzásba vitt élvezetek közé tartozik a túl sok evés, a túl sok alvás és az, ha azért teszünk, vagy nem teszünk valamit, amilyennek érezzük. Az *ego motivációinak* széles a skálája attól kezdve, hogy valaki más kárára viccelődünk, egészen odáig, hogy olyan autót veszünk, amit nem engedhetünk meg magunknak. Lényegében arról van szó, hogy azért teszünk valamit, hogy valamilyen fényben tűnjünk fel mások szemében. Amikor az egónk irányít, a „megfelelő” képet sugárzó dolgokat tesszük, és beszippant a hatalom meg a presztízs, olyan dolgok, amelyeket sokan végső

célként, nem pedig valami értelmesebb cél felé vezető eszközként értékelnek. Ilyenkor a döntéseinket nem az határozza meg, hogy mi a jó, hanem az, hogy mitől mutatunk jól. Amikor ezt tesszük, nem mi irányítjuk saját magunkat.

Ha azonban úgy döntünk, hogy azt tesszük, ami helyes, az jó érzéssel tölt el. Csak akkor tisztelhetjük magunkat és tehetünk szert ezáltal önbecsülésre, ha felelősen tudunk dönteni – és így is cselekszünk. Így függ össze szorosan az önbecsülés és az önkontroll. Aki nem gyakorol önkontrollt, és nem maga irányítja azt, amit igazán szeretne, nem tiszteli magát, mert vagy a társadalom, vagy a saját szeszélyeinek a kiszolgálója.

Szereti magát?

Gyorsan meg tudod mondani egy emberről, hogy van-e önbecsülése, ha megfigyeled, hogyan bánik magával és másokkal. Akinek nincs önbecsülése, kényeztető dolgokba merülhet, hogy a saját vágyait kielégítse, míg másokkal nem bánik különösebben jól. Vagy túlzottan kiszolgál másokat, mert a jóváhagyásukra és a tiszteletükre áhítozik, a saját igényeivel viszont nem foglalkozik. Csak az bánik mind magával, mind a többiekkel jól, aki valódi önbecsüléssel bír. És amikor azt mondjuk, hogy „jól”, azt nem a rövid távú kielégülést ígérő dolgokban való elmerülésre értjük. Sokkal inkább azt jelenti, hogy hosszú távú befektetéseket eszközöl a jó közérzete érdekében, kedves és jó másokhoz, de nem azért, hogy kedveljék, hanem mert szereti őket, vagy

mert úgy tartja helyesnek.

Ez magyarázza az úgynevezett *kontrollmániás* embert. Ha nem kapja meg azt a tiszteletet, amelyre éhezik, az ego előkapja végső fegyverét, a *haragot*. Ez a sebezhetőség érzése ellen bevetett védelmi mechanizmus. A harag a kontroll illúziója, amitől hatalmasabbnak érzi magát, pedig valójában éppen kicsúszik a kezéből az irányítás. Minél kevésbé kontrollálja az ember önmagát, annál inkább igyekszik mások életét irányítani. Valamit muszáj kontrollálnia, és mivel a saját életét nem tudja a kellő mederbe terelni, mások életének a befolyásolásán keresztül próbálja meg elérni ezt. Az ilyen ember gyakran jó szándékú. Segíteni szeretne. Csak éppen az egész egy kicsit sürgető és erőszakos formát ölt, mert az egója azt akarja, hogy hatékony legyen – ez pedig csak akkor történhet meg, ha megfogadod a tanácsát.

Akinek van önkontrollja, az szabadon dönt, és a függetlenség érzése érzelmi láncreakciót indít el benne. Ebben a láncban olyan különböző „összetevők” vannak, amelyek kiegyensúlyozzák a pszichét; ha pedig nincsenek meg, az összezavarja az embert. A megoldás az, hogy azokat, akik híján vannak az önbecsülésnek, fel kell vértezni ezekkel az elemekkel, hogy helyreálljon az érzelmi egészségük és az önbecsülésük.

AZ ÖNBECSÜLÉS MEGSZERZÉSÉNEK HAT KULCSA

1. számú kulcs: A haladás emberi szükséglet

Tudtad, hogy a sikeres egészségklubokhoz általában több százan lépnek be havonta? A klubok mégsem építenek be újabb és újabb szekrényeket az öltözőkbe. Hogyan lehetséges az, hogy százak csatlakoznak a klubhoz, és mégsem kiabálnak a tulajdonosok, hogy a munkások ragadjanak kalapácsot, és gyorsan verjenek ki néhány falat, mert azonnal kétszáz új szekrényre van szükség? A kérdésre az a válasz, hogy az egészségklubok jól ismerik az emberi természetet. Amikor az emberek úgy döntenek, hogy belépnek, elragadja őket a hév. Imádnak eljárni a klubba, leülni azzal, aki az új tagságikat intézi, és beiratkozni. Több száz dollárt költenek, és órákat töltenek azzal, hogy új edzőtáskát, edzőcipőt, fejpántot és melegítőfelsőket vásároljanak. Mind izgatottak, pedig még meg sem izzadtak. Miért? Mert tettek egy lépést, haladnak előre.

Ha nem haladsz valamilyen értelmes cél felé, nem vár a megelégedés. A természetben nincs status quo. Ahhoz, hogy jól érezd magad, hogy úgy érezd, hogy élsz, emberi lényként szükséged van arra, hogy küzdj, hogy haladj előre. A haladás programja belénk van égetve, ez mozgat minket.

Amint az egészségklubok példáján láttuk, a cél az egy dolog, de ahhoz, hogy a folyamatos haladást biztosítsuk, olyan létfontosságú elemekre is szükségünk van, amelyek táplálják a pszichét és a lelket. Nézzünk erre egy példát, hogy érthetőbb legyen.

> **PÉLDA:** *Azt szeretnéd, hogy a lányod jobban érezze magát a bőrében.*

Hogy milyen célt vagy feladatot adj a lányodnak, azt a kapcsolat dinamikája határozza meg a leginkább. Mindegy, hogy mennyire nagy dologról van szó, a lényeg az, hogy neki fontos legyen. Az egyetlen kritérium az, hogy olyasmi legyen, amit örömmel végez.

Egy gyerek esetében lehet ez például valamilyen hobbi vagy sport, míg egy páciensednek meghagyhatod, hogy indítson el egy kis nonprofit vállalkozást.

2. számú kulcs: Az egónak mérhető előrevivő erőre van szüksége

A felnőtt cirkuszi elefántokat vékonyka kis kötélen tartják fogva, melyet az egyik lábukra hurkolnak. Azért nem próbálnak elszabadulni, mert fiatal korukban, amikor még gyengébbek voltak, ugyanígy voltak kikötve, és bár akkor többször is megkísérelték a szökést, egy ponton végül feladták. Felnőtt elefántként már könnyedén lebonthatnák az egész cirkuszi sátrat, és elmehetnének, de megtanulták a tehetetlenséget, ezért meg sem kísérlik.

A *tanult tehetetlenség,* mely kifejezést Martin Seligman alkotott meg, akkor áll fenn, amikor az ember úgy érzi, hogy mivel nem az ő kezében van az irányítás, akár fel is adhatja a küzdelmet. Seligman megállapította, hogy az ember akkor tehetetlen, ha úgy érzékeli, hogy a tettei nem befolyásolják a dolgok kimenetelét.

Mindenkinek szüksége van a meggyőződésre, hogy ha X dolgot megteszi, annak Y lesz az eredménye. Amikor az ember nem hisz abban, hogy az életben bármin képes lenne változtatni, elveszíti az erőt, ami előrevinné, és az akaratot, hogy *bármit* tegyen.

Az ilyen embert emlékeztetni kell rá, hogy a tetteinek eredménye van. Ha azt hiszi, hogy eredménytelen, amit tesz, akkor logikusan arra a következtetésre jut, hogy semmiféle kontrollal nem rendelkezik. Ez elég ahhoz, hogy bárkit lehangoljon és frusztráljon.

Egyenesen az őrületbe kergetheti az embert, ha úgy érzi, hogy nem számít, amit tesz; ha attól semmi sem változik, és teljesen

hatástalan. És mivel rombolni könnyebb, mint létrehozni, az, aki nincs jól érzelmi téren, gyakran a gyors érzelmi javulást keresi: a puszta hatás kedvéért, vagy hogy felkeltse a figyelmet, rombolni fog ahelyett, hogy pozitív, konstruktív célokat dolgozna ki.

Ahhoz azonban, hogy érzelmileg jól érezze magát a bőrében, azt kell éreznie, hogy pozitív, mérhető változást hoz. Az óceán egyetlen cseppje nem inspirál, az eredmények azonban felkeltik a vágyat, hogy még tovább fejlődjünk és haladjunk. A puszta ráérzés, hogy történnek a dolgok, talán nem elegendő; a sötétebb órákban az egónak megkérdőjelezhetetlen, konkrét bizonyítékra lehet szüksége arra vonatkozóan, hogy valóban tett valamit.

Találd ki, hogyan mérhetné az adott személy az egyéni sikereit, hogy értékelhesse haladása hatékonyságát. Azt kell éreznie, hogy hatást tesz, hogy van miért küzdenie, és hogy befolyással lehet valamire, vagy változtathat a dolgokon. Akinek nincs elég önbecsülése, úgy érezheti, hogy horgony nélkül sodródik. Ettől az összetevőtől úgy érezheti, hogy stabilabb, és talaj van a lába alatt.

A természetben minden ciklusosan zajlik, ezért ha tényleg be is fejezi az ember, amit elkezdett, azzal nemcsak azt érezheti, hogy elért valamit, hanem a sikertől, hogy valamit ténylegesen végigvitt, elégedettebb is lesz. Ezért ideális esetben a haladást annak kell jeleznie, hogy befejezte a célkitűzése egyes szegmenseit, hogy a mini sikereit magának könyvelhesse el, és ezáltal folyamatosan növelhesse az önbecsülését.

> **PÉLDA:** *Az egyik alkalmazottadban, Irmában nincs meg az ahhoz szükséges magabiztosság, hogy jobban teljesítsen.*

Adj neki valamilyen célt, például az éves céges vacsorátok megszervezését, majd dolgozzátok ki együtt az ehhez szükséges

konkrét feladatokat – vagy akár hagyd rá az egészet. A tennivalók között soroljatok fel mindent attól kezdve, hogy meg kell találni a helyet, egészen a meghívók kiküldéséig. Hetente legalább egyszer nézzétek meg, hogy halad. Amint Irma elkezdi kipipálni az egyes elemeket a listán, büszkeség tölti el az elért haladástól.

3. számú kulcs: A függetlenség és az autonómia érzése

Szabadnak lenni azt jelenti, hogy az ember eldöntheti, mit akar tenni. Amint már említettem, az embernek csak akkor van választása, ha van önkontrollja. Az pedig, akinek alacsony az önbecsülése, híján van ennek. Minden olyan alkalommal, amikor valódi szabad akaratot gyakorolunk valamilyen értelmes irányban, az örömet okoz, mert érzelmi szabadság és stabilitás felé vezet. Aki nem könnyen gyakorolja a szabad akaratát, azt *ezzel a szabadságérzettel kell ellátnunk*, hogy bekapcsoljuk a pszichéje ezen aspektusát.

Ezért nagyon fontos, hogy jelen legyen az autonómia eleme abban, amit célul tűzött maga elé, amit el szeretne érni, vagy a munkában, amit végez. Képesnek kell lennie döntést hozni és viselni a következményeket; ez ugyanaz a dinamika, aminek a mindennapi életében is meg kellene lennie, de hiányzik belőle.

Az a legjobb, ha ő maga dolgozik meg ezért, bár valószínűtlen, hogy abban a luxusban van részed, hogy olyan emberrel van dolgod, aki hajlandó azonnali megtérülés nélkül befektetni saját magába. Ezért kezdetben, bár ezt az azonnali hasznot is learathatja, magának, a saját erőfeszítéseivel kell elérni a sikert vagy elszenvednie a bukást. Amikor befektetünk valamibe – saját

magunkat is ideértve –, jobban értékeljük „magunkat”. Az ok-okozat helyreállítása közben az embernek éreznie kell, hogy ő felel az elért eredményekért. Meg kell értenie, hogy míg a lehetőség maga egyfajta ajándékként jelentkezhet, a sikert csakis a saját erejéből érheti el.

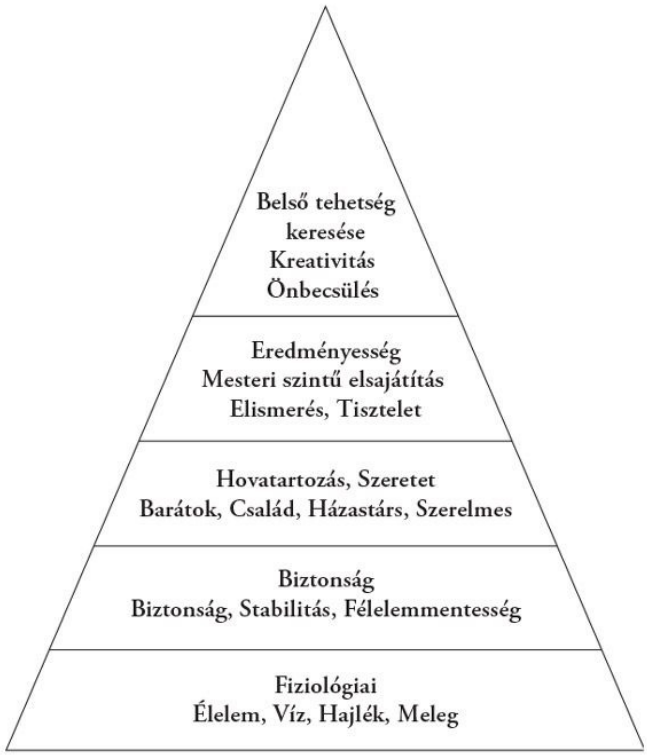
> **PÉLDA:** *Kamasz fiad, Henry, félénk a társas érintkezés terén, és nincs elég önbecsülése.*

Adj neki olyan feladatot, amely mérhető fokokkal bír, majd lépj hátra. Ne aggodalmaskodj, és bírd ki, hogy (a beütemezett „megbeszéléseken” kívül) nem kérdezgeted, hogy halad. Nem sok jó sül ki abból, ha főszerepet adsz Henrynek, majd minden lépését mikromenedzseled. Muszáj, hogy szabad kezet kapjon mindabban, ami kivitelezhető és praktikus. Ezért ha például azt a feladatot bíztad rá, hogy hozza egyensúlyba a családi kaszát, hogy elmehessetek együtt nyaralni, ne nézz át minden egyes számlát és ne vizsgálgasd a döntéseket, amelyeket meghoz. Amikor szeretne beszélgetni róla, hallgasd meg – figyelj oda rá, és biztasd. Máskülönben maradj csendben, mert ezzel mutathatod meg neki, hogy bízol a képességeiben.

4. számú kulcs: Értelem és az állandóság érzete

Amikor valami értelmes dologgal foglalkozunk, az értelmet ad az életünknek. Ez pedig kellemes dolog. A teremtésben mindennek van önmagán túlmutató célja. Az emberi test minden sejtje és az óceán minden csepp vize szimbiotikus kapcsolatban áll a nagyobb szervezettel; egy még nagyobb feladatot szolgáló nagyobb cél szerves része. Túlmutat, felülemelkedik magán.

A következő ábra az Abraham Maslow pszichológus által kidolgozott szükséglethierarchiát mutatja be. A piramis alján a túléléshez elengedhetetlen, legalapvetőbb szükségleteket láthatjuk; amint ezeket kielégítettük, elkezdhetünk a magasabb szintű érzelmi elégedettségért küzdeni.



SZÜKSÉGLETEK HIERARCHIÁJA

A teljes elégedettséghez tartoznunk kell valamihez, ami a nagyobb egészhez köt minket. Mindnyájan az emberi természet sátra alatt működünk – ez elkerülhetetlen, megváltoztathatatlan és univerzális.

Ahhoz, hogy elérjük az elégedettség legmagasabb szintjét, azaz az *önmegvalósítást,* pozitív hatással kell lennünk valaki másra, valami másra magunkon kívül. Ahhoz, hogy jól érezzük magunkat a bőrünkben, jól kell éreznünk magunkat azzal kapcsolatban, amit teszünk.

PÉLDA: *Azon dolgozol a barátnőddel, Nyasiával, hogy jobban érezze magát a bőrében.*

Az önmegvalósításhoz építsetek bele egy alturisztikus elemet Nyasia céljába. Függetlenül attól, hogy mi az, a lényeg, hogy rajta kívül is jót tegyen valakivel. Mindenképpen tedd világossá a számára, hogy amit tesz, azzal másokon segít.

5. számú kulcs: A kreativitás eleme

A természetben nincs két teljesen megegyező dolog. Csakugyan, még az egypetéjű ikreknek is eltér az ujjlenyomatuk. Mi, emberi lények olyan erős elégedettségérzetet nyerünk a kreatív gondolatokból és tettekből, aminek nincs párja. Ennek a kulcsa az odafigyelésben és az egyéniségünkben rejlik.

Megfigyelted már, hogy micsoda örömöt okoz egy kisgyereknek a rajzolás? Vagy a puszta színezés? Az egyéniségre vagyunk hivatottak; az önkifejezésre.

Amikor létrehozunk valamit, érezzük, hogy élünk! Az egyszerű cselekvés, amikor semmilyen formában nem fejezzük ki a kreativitásunkat, bezárhat minket. A kreativitás kapcsolhat az inspiráció forrásához, és adhatja át az egyéniségünket a világnak.

PÉLDA: *Phil segíteni akar a bátyjának, Tomnak, hogy jobban érezze magát a bőrében.*

Amikor autonómiával ruházza fel Tomot, hagynia kell, hogy a lehető legkreatívabb legyen. Ha tehát Phil egy művészeti bemutató megszervezésével bízza meg a bátyját, hagynia kell, hogy a másik szabadon ereszthesse az egyéniségét a téma, a helyszín, a tevékenységek és a többi megválasztásában. Egy ilyen feladat

hihetetlen mértékben növelheti Tom önbecsülését, és javíthat az érzelmi állapotán. Ha a kreatív önkifejezés büszkesége nem önti el, nem számít, hogy mennyire jól végzi el a feladatot.

Most, most, most

Bár a jelenlegi önsegítő arénában rengeteg szó esik arról, hogy „éljük meg a pillanatot”, ez nem mond ellent a haladás fogalmának. A pillanatban lenni nem stagnálást jelent; arról szól, hogy élvezed azt, aki vagy, ahol vagy, és amid van. Az, aki elégedett a sorsával, az terjeszkedés és fejlődés elé néz. A lehangolt, depressziós ember az, aki be akarja vonszolni magát egy odúba meghalni. Csak az tudja értékelni, amije van, és élhet abban a bizonyos mostban, aki előrehalad, és jól érzi magát a bőrében.

6. számú kulcs: A jó, a helyes és az igaz

A helyes dolgot nem lehet helytelenül tenni. Ha nem vagy becsületes, az lecsapolja az energiádat. Olyan ez, mintha egyszerre lenne a lábad a gázon és a féken. Ettől kiég az ember – a saját lelkiismerete húzza le. Ha pedig tudatosítaná magában, hogy amiatt nem érzi jól magát, amit tesz, esetleg ítélkezni kezdene, ami szintén elszívja az erejét. Amikor a gondolataink konfliktusba kerülnek a tetteinkkel, spirituális, érzelmi és fizikai diszharmóniába kerülünk.

Akinek fontos az önbecsülés, annak szilárd erkölcsi iránytű szerint kell cselekednie. Máskülönben az azonnali nyereségért

feláldozza a hosszú távú elégedettséget. És pontosan ez az, amit már túlságosan régóta gyakorol. Hogy megállíthassa az áradatot, arra kell rávenned, hogy becsületesen dolgozzon a céljaiért, hogy hosszú távon nyerhessen azáltal, hogy azt teszi, ami helyes. Ne hagyd, hogy felelőtlenül cselekedjen; ilyenkor lépj közbe! Olyan megoldások felkutatására biztasd, amelyekkel mindenki nyer, hogy senkivel ne bánjanak el tisztességtelenül.

> **PÉLDA:** *Theresa segíteni szeretne az asszisztensének, Susannak abban, hogy növelje az önbecsülését.*

A heti megbeszéléseken Theresa figyeljen oda rá, hogy a haladást ne a becsület árán érjék el. Ha például Susan a lehető legjobb áron szeretne megállapodni egy neves előadóval, nem kendőzheti el, hogy hányan lesznek a hallgatóság soraiban. Theresa figyeljen oda rá, hogy Susan őszinte legyen vele. Ha Susan nem felel meg az előre közölt elvárásoknak, teremtsen meleg és megértő atmoszférát, és dolgozzon vele azon, hogy vissza tudjon térni a helyes útra, hogy megint bizalommal és nyitottan közeledhessen felé, ha problémába ütközik a projektje során.

A stratégia áttekintése

- Ahhoz, hogy valaki szerethesse magát, azt kell éreznie, hogy képes helyesen cselekedni, és hatékony lehet abban, amit önállóan választ magának. Ezáltal jobban tiszteli magát, és nő az önbizalma. Ebből adódóan természetesen alakul ki az önbecsülése.
- Ha értelmes, kézzel fogható eredményt hozó célt tudsz

mutatni neki, megingathatatlan tisztelet ébred majd benne saját maga iránt. Ez energiával látja el, és táplálja az életigenlését, egyre többet fektet magába, és még az önpusztító viselkedésmintákkal is felhagy. Ha úgy érzi, hogy lényeges, amit tesz, az előreviheti a világban. Akkor megszűnik az idegessége, és nem érzi úgy, hogy a körülmények szeszélyei játszanak vele. A menekülési vágya csökken, és erős motivációt érez arra, hogy részt vegyen a világ folyásában.

- Ez a pszichológiai stratégia megadja neki mindazt, amit a saját világában nélkülözött: függetlenséget, eredményességet és kreatív, pozitív önkifejeződést. Amint a pszichéje megkapja ezeket a nélkülözhetetlen tápanyagokat, egyre stabilabbá válik; tágul a látóköre, és érzelmileg kiegyensúlyozottabbá válik a hozzáállása és a viselkedése. Egyszóval olyan valakivé válik, aki egyszerűen szereti saját magát. És te adtad a kezébe az önbecsülés ajándékát.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 3. fejezet: **Változtass bárkit erkölcsösebbé és etikusabbá**

➲ 8. fejezet: **Szedd össze magad**

➲ 10. fejezet: **Oszlasd el bárki önpusztító viselkedésmintáit**

➲ 23. fejezet: **Változtass bárkit tisztelettudóbbá**

10. fejezet

Oszlasd el bárki önpusztító viselkedésmintáit

Ha azt szeretnéd, hogy valaki – a dohányzástól az iváson át az egészségtelen életmódig – szakítson a rossz szokásaival és visszaterelje az életét a helyes kerékvágásba, ezekkel a lépésről lépésre követendő technikákkal segíthetsz neki. Az itt működő pszichológiai alapok tárgyalása az előző fejezetre épül.

Amikor beadjuk a derekunkat az ösztöneinknek, és azt tesszük, amihez kedvünk van ahelyett, amiről tudjuk, hogy tennünk kellene, vacakul érezzük magunkat. Abbéli igyekezetünkben pedig, hogy jobb legyen, még több olyan dologban veszünk részt, amitől jobbam érezzük magunkat – most, a holnap kontójára. Ez lefelé vivő spirálba kerget, mert amikor nem érezzük jól magunkat a bőrünkben, az azonnali kielégülés sekélyes, ideiglenes menedékét keressük. Ennek köszönhetően még inkább az ösztöneinkre és szeszélyeinkre hallgatunk ahelyett, hogy föléjük emelkednénk.

Amikor pedig a vég nélküli szórakozás és figyelemelterelés már nem zsibbasztja el a fájdalmat, a drogokhoz és az alkoholhoz nyúlunk. Az önpusztító életmód azt ígéri, hogy elzsibbasztja az elme szenvedését attól, hogy az életet olyannak látja, amilyen; emellett tudat alatti büntetés is azért, mert megengedtük magunknak, hogy oda jussunk, ahol most tudatunkra eszmélünk.

Beavatkozás?

A beavatkozás során szembenézünk a drog- vagy alkoholfogyasztóval, miközben azok az emberek, akiket a magatartása érintett, bántott vagy károsított – a család, a barátok és az alkalmazottak –, elmondják neki a saját szavaikkal, hogy a viselkedése mennyiben tett negatív hatást az életükre. A cél az, hogy az adott személyt rávegyük, hogy kezeltesse magát. Míg néhány beavatkozás sikerrel zárul, máskor az történik, hogy még jobban eltávolodik attól, ami a támogatási rendszeréből még megmaradt. Amennyiben működik, az nagyszerű; ha azonban nem, akkor tovább romolhat a helyzet.

Kétszáz éves történet

Volt egyszer egy herceg, aki megőrült, és pulykának hitte magát. Úgy érezte, hogy meztelenül kell ülnie az asztal alatt, és csontokat és kenyérdarabokat kell csipegetnie, mint egy pulykának. A királyi doktorok már feladták a reményt, hogy kigyógyítják az őrületből, ami rettenetes szenvedést és szomorúságot okozott a királynak.

Egyszer aztán beállított egy bölcs, és azt mondta:

– Majd én kikúrálom a herceget!

Ezzel fogta magát, levetkőzött, és beült az asztál alá meztelenül ő is a herceg mellé, hogy morzsát és csontot csipegessen.

– Ki vagy te? – kérdezte a herceg. – És mit csinálsz itt?

– Hát te? – kérdezett vissza a bölcs. – Te mit csinálsz itt?

– Én pulyka vagyok – felelte a herceg.

– Én is pulyka vagyok – mondta erre a bölcs.

Így üldögéltek ott együtt egy darabig, és a végére összebarátkoztak. Egy napon a bölcs jelzett a király szolgáinak, hogy dobják be az ingét az asztal alá. Azt kérdezte a hercegtől:

– Mondd, miből gondolod, hogy a pulykák nem hordanak inget? Lehet rajtad ing, és akkor is lehetsz pulyka – és ezzel mindketten felvették az ingüket.

Egy idő elteltével a bölcs megint csak jelzett a szolgáknak, akik bedobtak neki egy nadrágot.

– Mondd, miből gondolod, hogy ha nadrág van rajtad, nem lehetsz pulyka? – kérdezte most a hercegtől.

A bölcs így folytatta egészen addig, amíg mindketten teljesen felöltöztek.

Hamarosan újra jelzett, hogy ő és a herceg rendes élelmet kapjanak az asztalról. Majd feltette a kérdést:

– Miből gondolod, hogy ha pulyka vagy, nem ehetsz finom ételeket? Azt eszel, amit csak akarsz, ettől még pulyka maradsz – és mindketten jól belakmároztak.

Végül a bölcs azt kérdezte a hercegtől:

– Miből gondolod, hogy a pulykáknak az asztal alatt kell ülniük? Még egy pulyka is asztalhoz ülhet, és egy pulyka is mehet, amerre kedve tartja, senki nem akadályozza ebben.

A herceg átgondolta a felvetést, és elfogadta a bölcs férfiú véleményét. Amint felállt és emberi lényként kezdett járkálni, úgy is kezdett viselkedni.

Ez a kétszáz éves tanmese a változás folyamatában részt vevő pszichológiai dinamikák egy részét ábrázolja. Még visszatérünk majd erre a mesére a dinamikák tárgyalásakor.

Ezt az elképesztően egyszerű hatlépéses stratégiát követve bárkinek segíthetsz megszabadulni az önpusztító szokásaitól vagy

viselkedésmintáitól.

1. számú pszichológiai elem: Egyszerre egy dolgot, és csakis egyet

Amint elindítod a gyógyulás folyamatát és megszünteted az önpusztító vagy önromboló viselkedésmintákat, a többi nem számít. Ne próbálj például egy szerhasználót rávenni arra, hogy mindenen egyszerre változtasson. Keress egy olyan területet, ahol javulást szeretnél látni nála. Majd kezdd pozitív irányba mozdítani, és mindvégig segíts neki, hogy az énképe e köré a sikeres, haladó kép köré épüljön. A konkrét helyzet és a kapcsolat dinamikája fogja a legjobban meghatározni, hogy mit válassz. Ha lassan szeretnél indulni, válassz valami finomabb, kevésbé félelmetes területet – esetleg olyasmit, amitől az adott személy jobban érzi magát a bőrében. Vagy belevághatsz egyenesen a közepébe, és megcélozhatod pontosan azt az önpusztító viselkedést, amelyen változtatni szeretnél.

A mesében a bölcs lépésről lépésre haladt, miközben végig fókuszált és „egydimenziós” maradt. Mialatt rávette a herceget, hogy ruhát hordjon, a herceg még mindig a szemetet ette a földről. Annak ellenére, hogy ez a bölcsnek valószínűleg gyötrelmet okozott, a ruhákra összpontosított, és a többit figyelmen kívül hagyta.

Hogy a megváltoztatni kívánt személy mi mást tesz, az nem fontos; csak a pozitív viselkedésre adsz pozitív megerősítést, és ha akár ezen a területen, akár máshol kudarcot vall, nem mondasz semmit. Nem számít, hogy mi egyéb történik még. Egyetlen területre fókuszálj, és arra, hogy az ezen a területen elért haladás köré épüljön az új énképe.

PÉLDA: *Felnőtt fiadnak, Takeemnak problémája van az alkohollal.*

Elkezdhetsz rögtön az alkoholfogyasztásával foglalkozni, vagy valami mással is, ami ehhez kapcsolódik, és könnyebben korrigálható. Lehet ez bármi, például hogy ne járjon kocsmába, vagy hogy tartson otthon rendet, vagy ne késsen a munkahelyéről. Akármit választasz is, a többit felejtsd el. Csak azzal foglalkozz, hogy azon az egy területen haladást érjen el.

Rugalmasan találd ki, hogy hogyan közelíted meg először. Ha úgy gondolod, hogy Takeem viszonylag fogékony lesz, tudasd vele, hogy segíteni szeretnél visszaterelni az életét a helyes kerékvágásba, és mondj valami ilyesmit: „Fiam, dolgozzunk együtt azon, hogy rendet tegyünk az életedben.” Ha azonban keményebb dió, bölcsebb előbb megalapozni a munkát, hogy megértesd vele a helyzet komolyságát. Ehhez találd ki, hogy mikor tudtok négyszemközt beszélgetni, és komolyabb hangot üss meg vele. Mindkét esetben nagyjából ugyanazt mondod, de ezúttal mindenképpen sugározd a fellépéseddel is, hogy a dolgoknak változniuk kell.

2. számú pszichológiai elem: Indítsd a gyógyulást egy azonnali sikerrel

Miért inget akart először a hercegre adni a bölcs? Hiszen nadrág nélkül biztosan sokkal kellemetlenebb volt neki, mint ing nélkül. A bölcs megértett egy igen lényeges alapelvet: amikor változtatni szeretnél valakin, a legkönnyebb lépéssel kezdd, amelyik a legnagyobb eséllyel fog sikert hozni, és amitől az adott személy jobban fogja érezni magát – majd innen haladj tovább. Amint elindultál a helyes irányba, már lendületet vettetek, ami a te malmodra hajtja a vizet, és a célszemély kis erőfeszítéssel is elkezdi

jobban érezni magát.

Sir Isaac Newton

Sir Isaac Newton felfedezte, hogy a mozgásban lévő tárgyak hajlamosak mozgásban maradni, az állók pedig tovább állni. Azt is hozzátehette volna, hogy a mozgásban lévő emberek hajlamosak mozgásban maradni, az állók pedig tovább állni. Ha rá tudsz venni valakit, hogy akár fizikailag, akár mentálisan elinduljon a helyes irányba valami könnyű vagy akár szórakoztató dologgal, azzal pozitív lendületbe hozod. Elkezdeni a legnehezebb. Ahogy mondani szokás, az ezermérföldes út is egyetlen lépéssel kezdődik. Amint azonban már mozgásban vagy, a fizika törvényei érted dolgoznak.

PÉLDA: *Marcy segíteni szeretne a húgának, Vickinek, hogy több méltóság legyen benne.*

Marcy szeretné leszoktatni Vickit arról, hogy egész éjszaka iszik és egész nap alszik, de úgy dönt, hogy először egy kisebb problémára összpontosít: Vicki lakásának az állapotára. Ha Vicki belemegy, hogy rendben tartja a lakását, akkor nem kell egész napokat töltenie a takarítással, porszívózással és portörléssel. Vickinek először csak arra kell figyelnie, hogy ne halmozódjon fel a mosatlan edény a mosogatóban, majd hogy ne dobálja a padlóra a ruháit, és így tovább. Míg ezek semmitmondóan kis lépéseknek tűnhetnek, Vickinek, aki nem törődik sem magával, sem azzal, hogy mit tesz,

szó szerint az életét változtatják meg.

3. számú pszichológiai elem: Bontsd a gyógyulást kivitelezhető részekre

Ne rohand le azt, akin változtatni szeretnél! A pulykás mesében azt láttuk, hogy a gyógyulás legalább öt lépésből állt: inget húzni, nadrágot húzni, teljesen felöltözni, rendes ételt enni, majd végül asztalhoz ülni. Nagyon gyakran elkövetjük azt a hibát, hogy túl gyorsan túlságosan nagy hatást akarunk elérni. Amikor jól mennek a dolgok, nagy a kísértés, hogy felgyorsítsuk a folyamatot. Vigyázz ezzel, mert az ember kiéghet. Szinte mindig jobb a túl lassú haladás irányába hibázni.

> **PÉLDA:** *Stacy segíteni szeretne a barátján, Bruce-on, aki rendszeresen túleszi magát.*

Akármi legyen is a Bruce számára kitűzött cél, Stacynek falat méretű darabokra kell osztania a feladatot. Kipucolhatja a silány élelmiszereket a lakásból. Egy hét elteltével elkezdhet fehérjeturmixot reggelizni, majd beépítheti a testmozgást az órarendjébe, és így tovább. Stacynek az egyes lépésekben kell segítséget nyújtania, és nem szabad elfelejtenie, hogy a visszaesés is része a folyamatnak. És lassan kell haladnia, hogy Bruce az erőfeszítései sikerét, ne a kudarcai feletti csalódást élje meg. Ellen kell állnia a kísértésnek, hogy gyorsabban haladjon, és túl sok terhet rójon Bruce-ra egyszerre.

4. számú pszichológiai elem: Következetesség és

öröm

Nagyon fontos, hogy ne térj le az útról, hogy légy türelmes, és tudj örülni! Ne éreztesd például a szerhasználóval, hogy egyfajta projekt vagy feladat a számodra, amivel utálsz időt tölteni, de úgy érzed, hogy muszáj. A kapcsolatotok és az ő boldogsága a fontos neked, és ezt is közvetítsd felé. Amikor nehezebben boldogul, tudasd vele, hogy mindennek ellenére te élvezed, hogy vele lehetsz, hogy jelen van az életedben. Ez fogja táplálni. Állj ellen a kísértésnek, hogy ítélkezz felette vagy kritizáld!

> **PÉLDA:** *Martha barátnődnek segítesz kilépni egy bántalmazó kapcsolatból.*

Mosolyogj, amikor vele vagy. Érzékeltesd vele az örömödet, mondj neki valami ilyesmit: „Milyen jó alkalom ez arra, hogy együtt legyünk… szeretek veled lenni és segíteni neked… Te olyan különleges ember vagy!” Javasolj valami közös időtöltést a szokásos dolgokon túl, hogy Martha érezze, szeretsz vele lenni, és nem csak azért vagy mellette, hogy ellenőrizd a dolgok folyását, vagy mert bűntudatod van, ha nem teszed.

5. számú pszichológiai elem: Feltétel nélküli szeretet

Miután a bölcs megkülönböztethetetlenné tette magát a pulykától, nem meggyógyítani próbálta azt. Csak időt töltött vele. A gyógyulás elengedhetetlen kelléke a feltétel nélküli szeretet, vagy ahol inkább erről van szó, a puszta elfogadás. Ez azt jelenti, hogy „feltétel nélkül szeretlek és/vagy elfogadlak úgy, ahogy vagy. Ha megváltozol, az is

rendben van.” Az olyan kapcsolat, amely azon az igényen alapul, hogy az egyik ember megváltozzon, soha nem teljesedhet ki.

Sokan állandóan kritizálják azt, akit meg akarnak gyógyítani. Ez azonban hatástalan. Ilyenkor az önszeretet mérgezővé válik, a feltétel nélküli szeretet pedig felhígul. Rengeteg összpontosítást, odaadást és türelmet igényel, hogy folyamatosan szeresd és elfogadd azt, akinek a viselkedését nehéz elviselni. A bölcs mégis pontosan ezt tette.

Meg kell értened, hogy senki nem változik meg, csak ha szereti önmagát. A szerhasználóban nem teng túl az önbecsülés. Tőled nyeri azt, és éreznie kell, hogy te tiszteletben tartod őt, mert csak így érezheti jobban magát a bőrében – és szeretheti meg magát. Nem bántod vagy sérted meg azokat, akiket szeretsz, ezért amint az adott személy szeretni kezdi önmagát, az önpusztító viselkedésminták is veszítenek a fényükből.

Nem lehet eléggé hangsúlyozni ennek a fontosságát a gyógyulási folyamat során. Ahogyan Albert Schweitzer megfogalmazta: következetes kedvességgel sok mindent el lehet érni. Amint a Nap melegétől elolvad a jég, úgy párolog el a kedvesség nyomán a félreértés, a bizalmatlanság és az ellenségesség.

A család jelentősége

A testvéreid és a szüleid nagyon jól ismernek téged. Mindent tudnak rólad. És ha ők nem fogadnak el, tisztelnek és szeretnek, akkor – még ha a világ legnyugodtabb embere vagy is – megkérdőjelezheted a saját értékedet. Pontosan ez az oka annak, hogy a

> családban olyan dühösek lehetünk egymásra. Kirobbanunk, mert bizonyos mértékben szükségünk van a többiek jóváhagyására.

PÉLDA: *Jean segít a férjének, Bennek, hogy kevesebbet igyon.*

Hogyan mutathatja ki Jean a feltétel nélküli szeretetét és elfogadását? Először is pozitív szavakkal, visszajelzéssel és megbecsüléssel bátoríthatja Bent. Érte megy, ha kell, és nem kritizálja, ha rossz állapotban van. Tudathatja vele, hogy mellette áll, akármit tesz is, és hogy ez soha nem fog megváltozni. Nem mondhatja el neki elégszer például azt, hogy: „Jól haladsz, és én mindig melletted leszek, akármilyen sokáig tart is ez, vagy akármilyen nehéz is lesz. Büszke vagyok rád úgy, ahogy vagy, és ezen semmi nem változtathat.”

6. számú pszichológiai elem: Egyszerű elfogadás

Nagyon gyakori, hogy mindent jól mondasz és jól teszel, de az nem elég jó. Hogy miért? Ha például a fivéred úgy érzi, hogy nem fogadod el őt, bármit, amit teszel, ezen a lencsén keresztül lát majd.

Azt kell kommunikálnod felé, hogy nem nézed le őt a meggyőződései, a beállítottsága, az értékrendje, a karrierje miatt, és a többi. Nincs azonban semmi baj azzal, ha néhány alapvető elképzelés terén nem értetek egyet, de közben tiszteled és együtt érzel vele a nehézségek miatt, amelyeken átmegy.

Ezt nagyon fontos megérteni. Ha fennáll valamilyen konkrét probléma kettőtök között, beszéljétek meg nyíltan. Hallgasd őt

odaadó figyelemmel és együttérzéssel. Utána ismerd el, hogy már érted, honnan közelít, és mondd el neki, hogy a helyzetéért, és nem annak ellenére tiszteled őt.

> **PÉLDA:** *Ginger segít a nővérének, Colleennak megtörnie azt a mintát, hogy olyan férfiakkal jár, akik bántják.*

Gingernek emlékeztetnie kell a testvérét arra, hogy tiszteletben tartja őt úgy, ahogy van, és ahogyan viselkedik. Olyan dolgokat mondhat neki, amelyek közvetítik ezt a tiszteletet, például: „Tudod, hogy milyen nagyra értékelem a véleményedet, és bízom az ítéletedben." Őszinte lelkesedéssel tudathatja továbbá Colleennal, hogy milyen nagy csodálattal tölti el a nővére egy bizonyos tette.

A helyzet fogja pontosan diktálni, hogy mit mondjon. Ha például egy szerhasználónak a drogokkal van gondja, mondhatsz valami ilyesmit: „Tudnod kell, hogy csodállak, amiért ilyen eltökélten és jól haladsz ezzel a nehéz függőségi problémával." Ne hagyd, hogy azt higgye, lenézed, mert akkor bármi, amit mondasz, leereszkedőnek tűnhet. Ha megérteted vele, hogy tiszteled őt, egyenrangúvá sorolhat titeket, és ezáltal nemcsak jobban fogja érezni magát, hanem veled szemben is erősödnek a jó érzései.

A stratégia áttekintése

- Válassz ki egy – és csakis egy – célt vagy területet, ahol szerinted az adott személy fejlődhet. Majd kezdd elmozdítani pozitív irányba, és mindvégig segíts neki, hogy az énképe e köré a sikeres, haladó kép köré épüljön.
- Ahogy mondani szokás, semmi nem hozhat olyan sikert,

mint a siker. Indítsd a gyógyulást egy azonnali sikerrel.

- Bontsd le a gyógyulási folyamatot falatnyi darabokra, hogy végig lehessen vinni. Ne rohand le a célszemélyt túl sok és túl gyors feladattal, mert csak bezárkózik.
- Nagyon fontos, hogy ne térj le az útról, hogy légy türelmes, és tudj örülni! Ne éreztesd a másikkal, hogy valami projekt vagy feladat a számodra, ami utálsz, de úgy érzed, hogy muszáj elvégezned.
- A gyógyulás elengedhetetlen összetevője a feltétel nélküli szeretet. A másik ember szeretete és elismerése táplálja a lelket, és újratölti az érzelmi üzemanyagtartályunkat.
- Ha elfogadod a másikat úgy, ahogy van, azzal nemcsak közelebb kerülhettek egymáshoz, hanem a változáshoz elengedhetetlen biztonságérzetet is megadod neki.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 8. fejezet: **Szedd össze magad**

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 11. fejezet: **Vészhelyzetben**

➲ 23. fejezet: **Változtass bárkit tisztelettudóbbá**

---

11. fejezet

Vészhelyzetben

1. számú technika vészhelyzetben: Vissza az alapokhoz

Új utazási trend az egyszerűség. Az emberek ma a négycsillagos szállodák helyett az egyszerű ételeket és az egyszerű szálláshelyeket keresik, és rengeteget kirándulnak, gyalogolnak és sportolnak. Néhány ilyen program heti több ezer dollárba kerül, és mégis betelnek a helyek. Miért? Mert a világ egyre hektikusabbá válik, ezért az embereknek ki kell kapcsolniuk, és a valóságot kell megélniük; az egyszerű életstílus egyszerű örömeit keresik.

A könyv szerzője nem szószólója egy ilyen életmód teljes átvételének, mindenesetre érdekes lehet, hogy az Egyesült Államokban az amishok között ötven százalékkal alacsonyabb az öngyilkosságok aránya, mint az általános lakosság körében. Az amishoknál a droghasználat és a túlzott alkoholfogyasztás előfordulási aránya is az általános lakosságnál mért adat egyharmada. Míg ennek az okait csak találgathatjuk, az, hogy bizonyos negatív befolyásoló tényezők hiányoznak, illetve hogy nagy hangsúlyt fektetnek az egyszerű életmódra és a fizikai munkára, minden bizonnyal közrejátszik az amishok érzelmi stabilitásában.

Sok sikeres program – melyekben problémás tinédzserektől kezdve a szerhasználókig mindenkit kezelnek – vezetői pontosan tudják, hogy ahhoz, hogy változtatni tudjanak a viselkedésükön, elengedhetetlen, hogy az ilyen embereket kivonják a megszokott környezetükből. Emellett a fizikai munkában való részvétel segít kikerülniük a saját gondolataikból, és ezáltal újra, de immár egy teljesen új módon kapcsolódhatnak be a világ folyásába.

> **PÉLDA:** *Bethnek a nagyapja segít lejönnie a drogokról és kilépni a gengből.*

Ha a nagyapa nem ér el valódi haladást, vagy úgy érzi, hogy kemény fába vágta a fejszéjét azzal, ha Bethet fizikailag egy új környezetbe helyezi, megkönnyíti a számára, hogy érzelmileg megújulhasson. Emellett azzal, hogy ott visszavezetik őt az alapokhoz, és fizikai mozgást kell végeznie – legyen az fűnyírás, főzés vagy ültetés a kertben –, a saját szemeivel láthatja és megértheti, hogy a tettei következményekkel járnak.

Az a lehetőség is adott, hogy jelentkezzen a Békehadtesthez, tartalékos katonának vagy bármilyen egyéb, katonai fegyelmet kívánó programba. Pusztán néhány hétnyi szervezett tevékenységgel töltött idő megkönnyíti Beth számára a haladást.

2. számú technika vészhelyzetben: Vágy és szükséglet

Az anyamadarat nem kell arra biztatnod, hogy fészket építsen, és az elfoglalt madaraknak szóló időkezelési szemináriumra sem kell beíratnod. Egyszerűen teszi a dolgát. Nem kérdés, hogy hogyan illessze be a fészeképítést a napirendjébe. Olyasmi, mint a halogatás

vagy a fegyelem hiánya egyszerűen be sem kerül nála az egyenletbe. Szükséglet, és nem motiváció kérdése a dolog.

A 2. számú technika abban segít, hogy hogyan emeld a szükséglet szintjére azt, amit szeretnél, hogy a másik megtegyen. Ez azt jelenti, hogy ha nem teszi meg, amit szeretnél, nem térhet egyszerűen vissza oda, ahonnan elindult. Minden megváltozik. Már semmi nem megy úgy, mint rendesen.

Ha úgy intézed, hogy veszítsen valamit azáltal, ha az adott viselkedést folytatja, akkor nagyban megnöveled annak az esélyét, hogy engedelmeskedik. Hányszor hallunk például olyat, hogy az ember végül csak összeszedi magát, amikor ultimátum elé állítják? Sokszor az ad lendületet a tettekhez, ha megfenyegetik azzal, hogy elveszítheti az állását vagy mondjuk a feleségét. Van, akinek addig kell feszegetnie a húrt, amíg megvágja vele az ujját.

Tudasd a másikkal egyszerűen, érthetően megfogalmazva a viselkedése következményeit – hogy elveszítheti, amije van –, ha folytatja az adott önpusztító, egészségtelen magatartást.

Amit biztosra vesz az ember, azt nem becsüli sokra, ezért talán neki is arra van szüksége, hogy emlékeztesd rá, mit veszíthet. Annak a nőnek, akinek a barátja nem akar elköteleződni, az a konkrét tanácsom, hogy nyújtson be neki ultimátumot: vagy esküvő, vagy ott az ajtó. Ez általában felrázza az embert, és döntésre kényszeríti. Persze vannak, akik ilyenkor az ajtót választják – ez esetben a nő legalább nem fecsérli többet az idejét. Fel kell készülnöd arra, hogy véghez is vidd, amit kimondtál!

A 2. számú vészhelyzet-technika a „nyers szeretetről” szól. A megfelelő körülmények között bevetve nagyon hatásos. Amint az előző fejezetben láttuk, mindig ott kell lennie a feltétel nélküli szeretetnek is a többi „összetevő” mellett, ha azonban azt az utat már végigjártad, és minden lehetőségét kiaknáztad, ez a technika

sokszor hatékonyan kiegészítheti azt.

> **PÉLDA:** *Fran azt szeretné, hogy a fia, Dan hagyja ott azt a rossz társaságot, akikkel lóg.*

Azzal fenyegeti meg Dant – és ha szükséges, be is tartja –, hogy beszüntet minden anyagi és egyéb támogatást, amiben eddig részesítette őt. Minden eszközt bevet, amit szükségesnek lát, hogy józan észre térítse. Majd meghúz egy vonalat a homokban, és ha a fia azt átlépi, cselekedni fog.

Továbbra is fontos Frannek, hogy ne térjen le az útról, hogy türelmes legyen, és tudjon örülni. Amint már említettem, a gyógyulás elengedhetetlen összetevője a feltétel nélküli szeretet. A szeretet és a megbecsülés, amelyet kifejez, érzelmileg táplálja a fiát, és egészségesebb irányba tereli a fejlődését. Ezt soha nem szabad elvennie tőle.

III. RÉSZ

PLASZTIKAI SZEMÉLYISÉG-MÚTÉT

Fedezd fel azokat a pszichológiai alapelveket, amelyek új mederbe terelhetik az ember személyiségét, természetét és jellemét. Változtasd át a bosszantó, nagyképű, lusta, önző, egoista embert önzetlen, kedves és alkalmazkodó személlyé.

Az egyetlen állandó a változás maga.

HÉRAKLEITOSZ (Kr. e. 540–480)

12. fejezet

Tényleg meg lehet változtatni valakinek a személyiségét?

Előfordult már veled, hogy nem úgy viselkedtél, ahogyan szoktál, és ez később nagyon jó érzéssel töltött el? Bizonyos „típusú” embernek lenni nem azt jelenti, hogy *meglegyen benned,* hanem hogy *ki tudd hozni magadból*.

Mi, emberi lények hajlunk arra, hogy azzal összhangban viselkedjünk, amilyennek látjuk magunkat. A befőttesgumihoz hasonlóan csak egy bizonyos pontig nyúlunk, mielőtt visszapattanunk a kiindulási helyzetünkbe.

Az információ csak egy része az egyenletnek. A valódi kérdés az, hogy hogyan látjuk saját magunkat. Sokszor azt hisszük, hogy a változás csak arról szól, aminek értelme van. Az ember azonban nem feltétlenül teszi azt, ami logikus. Az étrend és a testedzés fontos, az amerikaiak 65 százaléka mégis túlsúlyos. A család a legfontosabb, mégis mindenkinek van olyan rokona, aki nem beszél valakivel a családból. A statisztikákat nézve nagyobb biztonságban vagy egy repülőgépen, mint egy kocsiban. Az az ember, aki semmiségnek tekinti azt, hogy kocsival jár dolgozni, mégis elfehéredik a repülés gondolatára.

Az ebben a részben leírt pszichológiai technikák megmutatják, hogyan alakíthatod át egy ember személyiségét gyorsan és

drasztikusan azáltal, hogy megváltoztatod a saját magáról kialakított képét.

Lendületben

Volt már részed abban a fantasztikus élményben, hogy „lendületben” voltál, azaz semmi nem állhatott az utadba, megállíthatatlan voltál, és minden, amibe belefogtál, sikerült? Aztán biztosan voltak olyan időszakok is az életedben, amikor semmi nem sült el jól, minden elromlott, amihez nyúltál, és még attól is féltél, hogy egyáltalán kikelj az ágyból. Mi az, ami ilyen sorozatokra ragad minket? Lélegzetelállító eredménnyel zárult kutatások szerint az ilyen sorozatokat az okozza, ahogyan az alakulóban lévő önképünket a kibontakozó események formálják. Valamilyen embernek tartjuk magunkat, ezért ennek megfelelően cselekszünk. Még a látszólag az irányításunkon teljesen kívül eső eseményekre is vonatkozhat ez a törvényszerűség.

13. fejezet

Változtass bárki gondolkodásán, és bármikor állítsd le a makacs viselkedést

Otthon vagy a munkahelyeden folyton a „megszoksz vagy megszöksz” mentalitásba ütközöl, és eleged van ebből. Ha belefáradtál, hogy egy olyan emberrel vesződsz, aki nem hajlandó meglátni a tényeket, a fejezetben bemutatott öt pszichológiai technika segítségével rugalmasabbá és nyitottabbá változtathatod, hogy meghallgassa a mondanivalódat.

1. számú technika: Az emelő

Az emelő technika, melyet a *Hazugságvizsgáló* című könyvemből kölcsönöztem, segít rávenned a másikat arra, hogy kezdjen belegondolni annak a lehetőségébe, hogy esetleg másképpen is vélekedhet.

> **PÉLDA:** *Azt szeretnéd, hogy Sheila barátnőd meghallgassa az új ötletedet, de ő makacsul elzárkózik az elől, hogy meghallgasson.*

Mondd meg neki, hogy azt szeretnéd, hogy gondolkodjon, hallgasson meg vagy olvasson el bizonyos információt, de csak akkor, ha *te* sikerrel elvégzel valami nagyon nehéz és elképesztő

feladatot. Mondd neki például azt, hogy írjon le egy papírlapra egy számot egy és száz között. Ha ki tudod találni, akkor megteszi, amit szeretnél. Valószínűleg bele fog egyezni, hiszen úgy gondolja, hogy nagyon kevés esélyed van rá, hogy kitaláld a számot.

A pszichológiai stratégia itt nem arra irányul, hogy eltaláld, hanem hogy Sheila beleegyezzen, hogy esélyt ad neked. Miközben erre ráveszed, egy kicsit átalakítod a hitrendszerét – és mindössze erre van szükséged. A nemtől máris elmozdítottad a talánig.

Csak az egyezik bele egy ilyen próbába, aki az elméje egy rejtett zugában hajlandó megfogadni a tanácsodat. Tehát Sheila egy része bizonyos fokig hajlandó. Most már azt is tudod, hogy nem egy lehetetlen személlyel van dolgod, neki pedig át kell alakítania a hitrendszerét, hogy helyt adjon annak a – bár halvány – lehetőségnek, hogy amit mondani akarsz, annak van értelme. Hogy a disszonanciát csökkentse, Sheila tudat alatt átalakítja a gondolkodását, és máris nyitottabb lesz.

2. számú technika: Hidegvér!

Amennyiben lehetséges, fontos, hogy mindig tompítsd az ütést valamelyest. Az embernek el kell tudnia hárítani a közvetlenül az egójára irányuló támadást, és a jelen pillanatig igazolnia kell a meggyőződését saját maga (és esetleg mások) előtt. Elfogadható magyarázatra van szüksége arra a kérdésre, hogy miért hitt valamiben olyan sokáig, ha az nem is igaz.

Tanulmányokban kimutatták, hogy ha az ember rá tud mutatni egy külső hatásra, visszamenőleg igazolni tudja a viselkedését. A hamis meggyőződésekkel való megbékéléssel járó érzelmi szenvedés enyhül, ha csökkenthető a nyomás azzal, hogy a

viselkedését a saját vágyain kívül valami mással tudja magyarázni.

Tegyük fel például, hogy Jim leborotválta a fejét, és pénzt, barátokat és életmódot hátrahagyva belépett egy szektába. Vagy azt hiszi, hogy a világ legidiótább dolgát tette, vagy hogy a szekta szenzációs ötlet. Ez a disszonancia, ez a nyomás a leggyakrabban úgy enyhíthető, ha a legkönnyebb, legkevésbé fájdalmas kiutat választja. Jim tehát arra következtet, hogy bölcsen döntött, és megvárja, amíg megérkezik az űrhajó. Ha azonban pisztolyt tartottak a fejéhez, és kényszerítették, hogy belépjen, ez a külső ok csökkenti a belső nyomást. Egyszerűen szólva, ha ez a helyzet, nem kell felelősséget vállalnia azért, hogy az akkori viselkedését igazolja.

A kérdés már csak az, hogy hogyan hozol létre külső okot a tényt követően? Ez információszerzés révén történik – vagyis új ismereteket kell közölni Jimmel egy régi döntésével kapcsolatban. Aki sötétben kanyarodott a rossz irányba, nem fogja felelősségre vonni magát. Ha látott volna, az más, de amikor nem látunk, az, hogy jobbra vagy balra forduljunk-e, eleve nem igazi választás. A viselkedése igazolását sürgető belső nyomás tehát nagymértékben csökkenthető azzal, ha lehetőséget teremtesz az egója számára, hogy átgondolja: az akkor rendelkezésére álló információk alapján megtett minden tőle telhetőt. Most azonban, az új információ fényében belátja, hogy egy másfajta döntés logikusabb lett volna.

> **PÉLDA:** *Szeretnéd, hogy Clark gondolja át, hogy miért is támogatja a halálbüntetést.*

Mondhatod például: „A DNS teszteléssel a halálra ítéltek akár tíz százalékáról is kiderülhet, hogy ártatlanok. Tudom, hogy te soha nem helyeselnéd, hogy az eljárás során tíz ártatlan embert is kivégezzenek kilencven bűnös mellett. Az új technológia nélkül ezt

eddig nem tudhattuk, tehát te sem tudhattad, hogy ez a helyzet." Tovább magyarázhatod neki, hogy sokakat helytelenül ítélnek el, és hogy ez a rendszer talán eleve hibás, mivel aránytalanul nagy számban ítélnek el szegényeket és különböző kisebbségi csoportba tartozókat.

Az egyensúly érdekében most nézzük meg a másik oldalról is, hogyan alkalmazható ez a technika. Mondjuk azt mondod: „Értem, hogy miért ellenezted olyan régóta a halálbüntetést. Most azonban a tanulmányokból megtudhatjuk, amire eddig soha nem derült fény. A helyzet az, hogy az áldozat családja könnyebben tovább tudja élni az életét, és gyorsabban gyógyulnak a sebeik, ha azt, aki a szerettüket megölte, kivégzik. És tudtad, hogy abból a pénzből, amibe egy életfogytiglanra ítélt rab eltartása kerül, 2,4 életet tudnának megmenteni, ha ugyanazt a pénzt bűnmegelőzésre költenék? A halálbüntetéssel tehát konkrétan életeket menthetsz."

Az ellenállás elkerülése

Meg kell válaszolnod a másik ember fejében felmerülő kimondatlan kérdést: miért akarod megváltoztatni a gondolkodásomat? A reaktív ellenállás vagy reaktancia elmélete kimondja, hogy az emberek a szándékoddal ellentétesen cselekszenek, ha úgy gondolják, hogy meg akarod változtatni a gondolkodásukat. Ez a probléma kikerülhető, ha megértik és elhiszik, hogy bár ez igaz, ezt te az ő legmagasabb érdekében, és nem csak egyszerűen a magad kedvéért szeretnéd elérni.

3. számú technika: Pontos meghatározás

A meggyőződéseket általában abszolútumokként, fekete-fehérben fejezzük ki. „Meg tudom csinálni”, „hiszem, hogy…”, „szeretem…”, és így tovább. Egy elvont, néha minden logikát vagy okot nélkülöző áradatban szinte lehetetlen érvelni, mert semmiben nem tudsz megkapaszkodni. Ahhoz, hogy változtass valaki gondolkodásán, először el kell érned, hogy pontosan meghatározza, hogy érti, amit mondott.

Pontosan ezt a technikát vetik be az ügyes jogászok a tárgyalásokon, amikor a másik fél tanúit kérdezik ki. Először az állítások meghatározására törekszenek, majd ízekre szedik azokat. Most nézzünk meg egy párbeszédet a felperes és a védőügyvéd között.

FELPERES: Keményen dolgoztam.

ÜGYVÉD: Mit ért az alatt, hogy „keményen dolgozni”?

FELPERES: Késő estig és a hétvégéken is dolgoztam.

ÜGYVÉD: Minden este és minden hétvégén?

FELPERES: Nos, nem. De a legtöbbször.

ÜGYVÉD: Hetente hány estét töltött munkával?

FELPERES: Hármat vagy négyet.

ÜGYVÉD: Következetesen? Vagy voltak olyan hetek, amikor nem túlórázott?

FELPERES: Hát, az ünnepek közeledtével volt, hogy hamarabb hazamentem.

ÜGYVÉD: Tehát nemhogy nem túlórázott, hanem hamarabb elment a munkahelyéről. És az igaz, hogy öt napot betegállományban töltött?

Ha az ügyvéd nem próbálná meghatározni, hogy mit ért a tanú azon, hogy „keményen dolgozott”, nem tudna rámutatni a következetlenségekre az állításában. Csak azt szedheted szét, ami részekből áll. Amikor valaki valamilyen hozzáállást képvisel, keresd meg, hogyan bonthatod le, különben nem kérdőjelezheted meg a logikáját és az igazságtartalmát. Ha azonban meg tudod határozni, szét is tudod szedni.

> **PÉLDA:** *Regina barátnőd meg van győződve róla, hogy a vitaminok semmit nem érnek, csak pénzkidobás megvenni őket.*

Ha nyitottabbá szeretnéd tenni Reginát ebben az ügyben, a következő kérdések bármelyikét bevetheted. Hatékonyan el tudod indítani vele a kijelentése pontos meghatározását.

- *Milyen bizonyíték győzne meg arról, hogy a vitaminok igenis hatásosak?*
- *Ha valaki, akit igazán tisztelsz, szedne vitaminokat, az változtatna a gondolkodásodon?*
- *Amikor azt mondod, hogy a vitaminok nem érnek semmit, azt kivétel nélkül mindegyik vitaminra érted?*
- *Amikor azt mondod, hogy a vitaminok nem érnek semmit, azt úgy érted, hogy 90 százalékban áthaladnak rajtad, és csak egy kis részüket szívja fel a szervezeted?*
- *Miért hiszed, hogy ez igaz?*

4. számú technika: Kölcsönös meggyőzés

Robert Cialdini pszichológus egyik tanulmánya során kiderült, hogy

ha ráveszel valakit arra, hogy változtasson a beállítottságán egy elképzeléssel kapcsolatban – például próbáljon ki egy új értékesítési módszert, egy új receptet, vagy vegyen részt egy kocsi tesztvezetésén –, te magad is hajlamosabb leszel rá, hogy a saját gondolkodásodat átalakítsd a másik személy valamely elképzelésével kapcsolatban. Ha korábban ellenállt, majd te rávetted, hogy értsen egyet veled, ez tudat alatt a kölcsönösség felé terel téged, és befogadóbb leszel az általa tálalt gondolatokra.

A 4. számú technikánál azonban *te* vagy az, aki megváltoztatja a véleményét valamivel kapcsolatban, amit a másik javasol. Ha elfogadod az ő gondolatmenetét, ő is nyitottabbá válik arra, amit te szeretnél mondani neki. Amellett, hogy kiaknázod a *kölcsönös meggyőzés* törvényét, teszel még valamit, ami nagyon hatásos: azzal, hogy egyetértesz vele, kimutatod, hogy bízol az ítélőképességében, és értékeled a hozzászólásait. Ezzel könnyebben elnyerheted a támogatását, amikor azt szeretnéd majd, hogy gondolja át a meggyőződéseit.

> **PÉLDA:** *Szeretnéd, hogy Richard, a főnököd meghallgassa egy új ötletedet.*

Fordulj hozzá valahogy így: „Gondolkodtam azon, amit azzal kapcsolatban mondtál, hogy (itt utalj egy korábbi beszélgetésetekre, amikor meg akart győzni az elképzeléseiről), és arra jutottam, hogy egyetértek. Igazad van.” Ez hitelesebbé tesz Richard elméjében, mert ha te megfogadod az ő tanácsát, akkor nyilván okos vagy. Ebből adódóan nyitottabb lesz arra, amit mondasz neki. Egy vagy néhány nap múlva aztán előállhatsz a saját ötleteddel. Mindenképpen vigyél bele valami új információt is, hogy úgy érezhesse, az új döntését további, újabb információk alapján hozza

meg, nem egyszerűen csak meggondolja magát: „Richard, szeretnék mutatni neked néhány új statisztikai adatot, amelyek esetleg meggyőzhetnek minket az új marketingstratégia bevezetésével kapcsolatban.”

5. számú technika: Jó, igazad van, de kérlek, csináljuk mégis úgy, ahogy mondom

Ahelyett, hogy a helyes-helytelen kérdésből ügyet csinálnál, egyszerűen kérj szívességet Richardtól. Most már úgy fogja érezni, hogy valami jót tett – szívességet tett neked –, nem pedig beadta a derekát. Ez teljesen átváltoztatja a pszichológiai dinamikát, mert még mindig igaza lehet, és ugyanakkor megteheti, amit szeretnél.

Amikor meg akartad változtatni Richard gondolkodását, két akadályba ütköztél: az egójába és az intellektusába. Ezért ha ehelyett csak megkéred őt, hogy tegye azt, amit szeretnél, annak ellenére, hogy nem ért egyet vele, az ego-harcot elkerülöd. Nem azt mondod neki, hogy téved, ezért nem kell védenie az álláspontját. Miután a kapuőrt kiiktattad, az intellektusa most már világosan és objektíven megfontolhatja, hogy eleget tegyen-e a kérésednek.

> **PÉLDA:** *A férjeddel nem értetek egyet abban, hogy visszamenj-e dolgozni.*

Röviden és logikusan mondd el neki, hogy szerinted miért nem észszerű a gondolatmenete; ne vitatkozz. Egyszerűen csak mondd ezt:

- Gondolkodtam azon, amit szeretnél, és megértem az ezzel kapcsolatos érzéseidet.

- Értem, hogy nem szeretnéd, hogy visszamenjek dolgozni, és hogy te ezt így érzed helyesnek, mégis arra kérlek, hogy fogadd el, amit én gondolok erről. Szívességet kérek tőled. Nem azért, mert meggyőztelek arról, hogy tévedsz, hanem mert nekem fontos, hogy újra dolgozhassak.
- Amint kiderül, hogy nem működik a dolog, minden tétovázás vagy újratárgyalás nélkül felmondok.

A hatalmi harc kikerülésével és azzal, hogy nem vitatkozol a helyes-helytelen kérdésen, hatalmi pozícióba hozod a férjedet, aki valójában éppen erre vágyik.

A stratégia áttekintése

- Amikor valaki nem akarja átgondolni, amit mondasz, illetve nem akar meghallgatni vagy aszerint cselekedni, kérdezd meg, hogy ha elérnél valami hihetetlen és fantasztikus dolgot, megtenné-e. Ha ebbe beleegyezik, egy kissé máris sikerült lazítanod a hitrendszerén – és mindössze ennyire van szükséged.
- Enyhítsd a másik egóját érő csapást azzal, hogy logikus magyarázatot adsz a gondolkodására. Ezáltal nem úgy tűnik, hogy tévedett, hanem hogy a meggyőződéséhez vezető információ volt hibás.
- Ha meg akarod változtatni a másik álláspontját, bontsd le definiálható darabokra. Ezáltal igen precízen és könnyedén szedheted darabokra a gondolkodását.
- Ha valamivel kapcsolatban megfogadod egy ember tanácsát, nagyobb valószínűséggel fogja meghallgatni a

mondanivalódat (ez a *kölcsönösség* pszichológiai törvényét ábrázolja).

- Ahelyett, hogy mindenképpen, erőszakkal meg akarnád értetni a másikkal a saját nézőpontodat, inkább ismerd el, hogy igaza van, majd ennek ellenére kérd, hogy hallgasson meg.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 5. fejezet: **Szüntesd meg bárki előítéleteit**

➲ 8. fejezet: **Szedd össze magad**

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

---

14. fejezet

Változtass bárkit asszertívebbé

Már tizenöt perc is eltelt, és a pincér még nem állt meg Eleanor asztalánál. Bár nagyon éhes, nem akar jelenetet csinálni. Emellett Eleanor mindig késve és elázva kapja meg az újságot, a szomszédja kombija félig az ő füvén parkol, és a szupermarketben is többet fizettetnek vele a kasszánál. Eleanor pedig nem tesz ellene semmit.

A következő technikák segítségével megtaníthatod az Eleanorhoz hasonló embereket arra, hogy rendületlenül kiálljanak magukért és azért, amit helyesnek hisznek.

1. számú technika: A definíció bővítése

Akár jót jelentsen, akár rosszat, mindnyájan egy bizonyos módon tekintünk magunkra. És bár ebbe a negatív viselkedésminták vagy jellemvonások is beletartozhatnak, ez semmiképpen nem azonos azzal, akik vagyunk. Az önmagunkkal szembeni őszinteség pedig gyakran fontosabb nekünk, mint az, hogy jobbak legyünk annál, akik vagyunk.

A változás igen félelmetes lehet, ezért az 1. számú technikával nem önmagában próbálod megváltoztatni a másik embert, hanem azon a meghatározáson igyekszel változtatni, amelyet ez a bizonyos énkép tartalmaz. Ennek köszönhetően viselkedhet máshogyan,

miközben továbbra is ugyanolyannak látja magát, mint mindig.

> **PÉLDA:** *Szeretnéd Joanne-t, a te „soha ne borzold a kedélyeket” barátnődet asszertívebbé változtatni.*

Az étteremben például ezt mondhatod neki: „Az, hogy szerény vagy, még nem ok arra, hogy másodosztályú vendégként kezeljenek. Ne hagyd, hogy semmibe vegyen a pincérnő! A szerény embereknek is vannak jogaik.” Nem azt mondod neki, hogy ne legyen szerény; csak azt, hogy még a szerény emberek is felszólalhatnak egyszer-egyszer.

Ezt a pszichológiát egy kicsit másképpen bevetve arra kérheted Joanne-t, hogy egyszerűen csak próbáljon ki valamit. Biztosítsd róla, hogy bármikor visszatérhet a régi énjéhez és az addigi stílusához, amikor csak akar. Ezáltal megadod neki az otthon bázisának biztonságát, és nem kell érzelmi ketrecben éreznie magát. Nem kötelezi el magát semmire, így nem kell attól félnie, hogy új emberré válik. Ennél a módszernél ilyesmit mondj neki: „Csak egyszer szólj a pincérnek, hogy kéred az étlapot, és ha soha többé nem akarod megtenni, nem is kell.”

2. számú technika: Imázsigazítás

A dadogók egyik legnagyobb félelme a telefon. Csörög, és erre rögtön beáll a feszültség. Hogy az énképét megváltoztasd, le kell bontanod a régi énképével kapcsolatos mintákat, és újra kell formáznod azt, ahogyan ebben a helyzetben látja magát. Ha az ember még egy intenzív terápia után – és ha bizonyos helyzetekben már képes folyékonyan beszélni – még mindig úgy *látja* magát, mint aki dadog, és a telefoncsöngés negatív asszociációkat kelt benne, erre az ingerre továbbra is vissza fog csapni az a régi minta, és ő

lefagy.

Ennek a képnek az átállításához új asszociációra, új társításra lesz szüksége. A minta megtöréséhez egy olyan gyakorlatra lesz szükség, ahol a telefon megszólal, ő pedig mosolyog – ennyi az egész. Ötvenszer, majd ismét, újra és újra. A következő sorozatnál már mosolyog, és – fürgén és magabiztosan – oda is megy, amikor megszólal a telefon. Még több gyakorlás után már ellenállhatatlan magabiztossággal fel is veszi a kagylót, és határozottan, mosolyogva beleszól: „Halló!”

A dadogó ezáltal erős, új énképet épített. Olyan kép ez, amelynek köszönhetően már nem kell arra kényszerítenie magát, hogy felöltse a laza, erős és önkontrollt gyakorló ember énképét, mert a régit már eloszlattuk – ezért az új kép fogja képviselni azt, ahogyan automatikusan látja magát. Most már, amikor megszólal a telefon, sokkal inkább ez az új énkép fog beugrani, mint a régi.

A 2. számú technika az önbizalmat is segít megalapozni, és új alapot biztosít az azonnali asszociációhoz. Amint a következő technikánál látni fogod, az ember saját teljesítményével kapcsolatos elvárása nagyon is kihat a *konkrét* teljesítményére.

Fóbiák

A sikerességbe vetett hitünk kihat arra, ahogyan a fóbiánkat kezeljük. A kutatások eredményei azt mutatják, hogy szisztematikus deszenzitizáció (azaz érzéketlenné tétel) révén – melynek során annak, aki például a kígyóktól fél, először egy képpel kell megbirkóznia, majd egy játék kígyóval, majd üveg mögött egy valódival, és

> így tovább – fokozódik az ember önbizalma, és ezáltal az is, ahogyan kezelni tudja a helyzetet. Egyszerűen megfogalmazva ezzel a módszerrel azt látja, hogy nem „borul ki” minden egyes kis lépésnél, és ezért a következő lépést is nyugodtan fogadja. Idővel aztán a fóbia enyhül (Bandura–Adams, 1977).

Ezzel a típusú viselkedésmódosítással nagyszerűen elérhető, hogy a félénk, nem magabiztos ember hozzászokjon, és ne élje meg kellemetlennek, amikor kilép a komfortzónájából. Azzal, hogy folyamatosan olyan viselkedésre készteted, ami szöges ellentétben áll a szokásos modorával, lassan elhalványíthatod a régi énképét, és egy újabb, asszertívebb képet állíthatsz a helyébe.

> **PÉLDA:** *Félénk barátnődnek, Samanthának nehezére esik, hogy új embereknek mutatkozzon be.*

Kérd meg, hogy „mutatkozzon be” neked egy biztonságos, cseppet sem fenyegető környezetben. Ismételtesd el vele újra és újra ugyanazt a mondatot: „Szia, Samantha vagyok. Örülök, hogy megismerhetlek.” Miután ezt néhány százszor elpróbáltátok, menjetek ki a való világba – például egy koktélpartira.

Samantha ott mutatkozzon be olyan sok embernek, amennyinek csak tud. Miután rövid időn belül a lehető legtöbbször elismételte azt az egyszerű mondatot, hogy „Jó napot, hogy van?”, elkezd átformálódni a természete.

3. számú technika: Önbizalom és visszajelzés

Hogy a nyilvános felszólalástól a fóbiákig hogyan reagálunk egy adott helyzetre, az nagyrészt a teljesítményünkre vonatkozó elvárásunk függvénye. Röviden, ha meggyőződésünk, hogy jók leszünk, akkor az nagy valószínűséggel úgy is lesz. Az e téren végzett tanulmányok szerint ez még akkor is növeli a magabiztosságunkat és az eredményünket a rá következő próbálkozásaink során, ha a másoktól kapott visszajelzés félrevezető, és a teljesítményünk nem megfelelő. Ennek az ellenkezője is igaz: a negatív visszajelzés visszaesést okoz a teljesítményünkben.

A „belénk táplált adatokat" kiskorunk óta kontrollálják a szüleink, a tanáraink, a barátaink, a kultúra, a vallás és így tovább. A tudatalattink több millió olyan üzenetet tárol, amelyek valószínűleg már akkor elkezdtek áramlani felénk, amikor még az anyaméhben voltunk. A belvárosok szegényebb negyedeiben hány fiatal hallhatta a szüleitől újra és újra, hogy a börtönben fog kikötni? És a végén persze tényleg odajutott. Az agyunk komputer, és amit beletáplálsz, azt fogja kiadni.

> **PÉLDA:** *Az unokahúgodnak, Marissának akarsz segíteni, hogy asszertívebbé váljon.*

Soha ne kritizáld őt a rossz teljesítménye miatt! Az fogja meghatározni a jövőbeli viselkedését és teljesítményét, ahogyan ettől érzi magát. Az pedig, hogy milyen meggyőződései vannak a saját teljesítményét illetően, nagyrészt a te viselkedésedtől függ. Amikor Marissa asszertíven cselekszik, áraszd el dicséretekkel, a konkrét teljesítményétől függetlenül. Amikor pedig ez nem sikerül neki, bátorítsd.

Mit tesz a név?

Az, hogy hogyan szólítasz valakit, komoly befolyással lehet a viselkedésére. Ezért nem valami jó ötlet Büdös kutyának vagy Töpörtyűnek becézni valakit. Ha azt szeretnéd, hogy a másik új személyiséget öltsön, azzal is bátorítsd, hogy új becenevet adsz neki, vagy a rendes nevén szólítod, ami köztetek eddig nem így volt. Nagyon jó, ha a név önbecsülést sugall.

4. számú technika: Ugorj fejest!

A viselkedés kétféleképpen változhat meg: vagy lassú haladással, vagy egyetlen radikális ugrással. Drasztikusabb változások szinte mindig olyankor fordulnak elő, amikor az ember megtesz valamilyen nagy lépést, végrehajt valamilyen jelentős tettet. A 4. számú technika bevetésekor minden tőled telhetőt megteszel azért, hogy a megfelelő lelkiállapotban lévő másikat rávedd arra a bizonyos nagy ugrásra. Egy ilyen hatalmas lépés rákényszeríti a szemléletmódja átalakítására, mert most már teljesen más embernek látja magát. Emellett sokszor azt is megtapasztalja, hogy ez a dolog korántsem olyan nehéz vagy fájdalmas, mint képzelte.

> **PÉLDA:** *Jimmy apja azt szeretné, hogy a kisfia együtt játsszon a többi gyerekkel.*

Ezt mondhatja neki: „Jimmy, ha most odamész azokhoz a fiúkhoz, hogy játssz velük, elviszlek ebédelni, és azt rendelhetsz, amit csak

akarsz. Még csak azt sem kérem, hogy érezd jól magad. Csak dobáld velük egy kicsit, mondjuk ötször, a labdát, és kész is.” Ezzel leveszi róla a nyomást, és megadja neki a szükséges ösztönzést. Mivel egy gyerek normális esetben azért játszik a többiekkel, hogy jól érezze magát, azzal, ha kihúzod belőle a szórakozást, és valamilyen garantált jutalmat ígérsz helyette, könnyebben fejest ugrik a dologba. Ez nem csak rövid távon hasznos a számára. Az apa lassan átformálja Jimmy énképét ezzel az új, asszertív viselkedéssel, és ezzel rászoktatja, hogy így viselkedjen.

5. számú technika: Az illúziók realitása

James Nesmeth, aki hét évet töltött Vietnamban hadifogságban, azzal őrizte meg az elméje épségét, hogy fejben mindennap golfozott. Mind a tizennyolc lyukat végigvette. A vizualizációja annyira valóságos volt, hogy ez a mentális játék majdnem ugyanannyi idejét igénybe vette, mintha valóban játszott volna. Elképzelte a fákat és a pázsitot a golfpályán, azt, hogy milyen érzés fogni az ütőt, és így tovább. A legelképesztőbb a történetben az, hogy amikor szabadon engedték, és végre először igaziból golfozott, jelentősen javult az eredménye. A képzelet hatalmas erővel rendelkezik; produktívan alkalmazva jobbá teheti az ember életét.

> **PÉLDA**: *Hillary egyik tanítója szeretné elérni, hogy a kislány asszertívebb legyen.*

Fejben gyakoroltatja a lánnyal az asszertív viselkedést több különböző helyzetben. Ehhez hasonló feladatokat ad neki: „Képzeld el, hogy egy cukrászdában vagy, és Caroline leül a helyedre. Lásd magad előtt, amint udvariasan megmondod neki, hogy te ültél ott,

majd azt is lásd, amint elnézést kér tőled, és feláll.” Különböző, előre megírt helyzeteken vezetheti át a lányt, ahol az mindig kiáll magáért, és eléri a célját. Rövid időn belül Hillary így fogja látni magát, és ugyanazzal a magabiztossággal fog viselkedni, amit begyakorolt.

A stratégia áttekintése

- Ha el szeretnéd érni, hogy a másik asszertívebb legyen, terjeszd ki a félénk viselkedés definícióját. Ha ezt teszed, nem kell levetnie az önképét, miközben bátran cselekszik.
- Egy számos fogódzót és kiváltó okot beépítő folyamat során fokozatosan átállíthatod valakinek a magáról alkotott képét. Ha bizonyos ingerekhez kapcsolódó társításait megváltoztatod, az énképe ehhez igazodva átalakul.
- Hogy a nyilvános felszólalástól a fóbiákig hogyan reagálunk egy-egy adott helyzetre, az nagyrészt a teljesítményünkre vonatkozó elvárásunk függvénye. Ezt komolyan befolyásolják a többiektől kapott visszajelzések. Pozitívan támogasd a másik további erőfeszítéseit.
- Ajánlj fel külső jutalmat, „kend meg” a másikat, hogy könnyebben cselekvésre tudd bírni. Idővel akkor is asszertívan cselekszik majd, ha ezt a plusz ösztönzőt kihúzod az egyenletből.
- A vizualizáció erejét használva nemcsak a másik gondolkodását, hanem a viselkedését is átformálhatod.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

- 15. fejezet: **Változtasd a lustaságot a tettek agilis emberévé**
- 18. fejezet: **Változtasd át a sarokban ücsörgő penészvirágot igazi partiarccá**

---

15. fejezet

Változtasd a lustaságot a tettek agilis emberévé

Egész nap csak a kanapén ücsörög, és a tévét bámulja. Mintha semmilyen célja nem lenne, és nem is vágyna semmire. Okos, de nem motiválja semmi. Régebben ki-kitört ebből a kerékvágásból, de ez soha nem volt tartós. Ha a leírásban ráismersz egy ismerősödre, a következő technikákkal a kanapén gubbasztó lustaságot agilis, tetterős emberré alakíthatod át.

Elááááálmosodsz!

A szavak erejével nagy hatással lehetsz a másik viselkedésére. Egy tanulmányban kimutatták, hogy miután az idősekre jellemző szavak – például öreg, ősz vagy bingó – hatásának tették ki az alanyok egy csoportját, azok 15 százalékkal lassabban hagyták el a kísérlet helyszínét, mint azok, akiket semleges szavakkal bombáztak (Bargh et al., 1996). Fűszerezd a beszélgetéseiteket olyan kifejezésekkel, mint szenvedélyes, izgalmas és feltüzelt, mert ezzel felkeltheted a másik cselekvés iránti vágyát.

1. számú technika: Struktúra és fókusz

A túl sok lehetőség lebéníthat. Senki sem szereti, ha folyton rosszul választ, vagy meg kell gondolnia magát. A kevesebb választás azt jelenti, hogy gyorsabban meghozhatjuk a döntést, és utána kisebb valószínűséggel rágjuk magunkat miatta.

Azok a gyerekek, akik minden strukturáltság nélkül nőttek fel, felnőttkorukban gyakran szembesülnek életvezetési gondokkal. *A struktúra hiánya nem felszabadít, hanem lebénít minket.* A struktúra adja meg a mozgáskeretet, mégpedig remélhetőleg értelmes irányban. Hallottad már azt, hogy ha el akarsz végeztetni egy feladatot, elfoglalt embert kell megbíznod vele? Miért? Mert az elfoglalt ember halad.

Minden nagy vallásnak van viselkedéskódexe – meghatározza, hogy mit tehetnek a hívek, és mit nem. Ez azt mutatja, hogy az emberi lényeknek szükségük van határokra és korlátokra ahhoz, hogy érzelmileg jól legyenek. Annak pedig, aki úgy érzi, hogy nem ő irányítja a dolgokat, még inkább struktúrára van szüksége. Nagyon érdekes, hogy a héber imakönyv neve „siddur”, ami azt jelenti, hogy rend.

Dunát lehet rekeszteni a képzetlen zsenikkel, akik csak ücsörögnek, és nem tesznek semmit. Ezek a tehetséges emberek vagy százfelé forgácsolják magukat, és nem mennek semerre, vagy lebénítja őket az attól való félelem, hogy bármerre elinduljanak. Érzelmi szemellenzőkre van szükségük, hogy egyszerre egy irányba tudjanak összpontosítani.

> **PÉLDA:** *Margaret szeretné, hogy a fia, Micah sikeres legyen szabadúszó művészként.*

Segítenie kell Micah-nak összeszedettnek lenni, hogy átlássa a dolgokat. A hosszú távú célokat havi projektekre, azokat pedig heti, majd napi feladatadagokra kell bontani. A napi feladatlistáin pedig lennie kell legalább egy olyan dolognak, amit muszáj elvégeznie. Miután Micah ennek eleget tesz, tovább dolgozhat a tennivalói listáján.

Emellett Margaret segítsége abban is elkél, hogy a fia kialakítson egy rutint, amely aztán a rend képzetét kelti az életében. Nem szabad, hogy ez merev vagy nehéz legyen, csak foglalja strukturális keretbe a napját, miközben bizonyos fokú rugalmasságot is lehetővé tesz. Ideális esetben az időbeosztásában kell lennie egy olyan rubrikának, amikor olyan nem élvezetes dolgokkal foglalkozik, amelyeket azonban muszáj elvégezni – ezt pedig minél korábbra teszi, annál jobb. Jó érzésekkel fogja eltölteni, hogy maga mögött tudhatja azokat a bizonyos feladatokat, és ettől jobb hangulatban néz a nap többi része elé.

2. számú technika: Fontos a határidő

Ha van határideje a tennivalóknak, az két fontos pszichológiai hajtóerőnek tesz eleget. Először is a feladat annak függvényében nyúlik el vagy zsugorodik, amennyi időt szánunk rá. A világ határidők és lejárati dátumok szerint működik. A legtöbb ember nem lép, ha nem muszáj azonnal lépnie. Az emberi természet velejárója, hogy elnapoljuk a dolgokat, amíg azok kedvezőbbé válnak, amíg több információt kapunk, vagy amíg jobb hangulatban leszünk. Másodszor, nem szeretjük, ha megnyirbálják a szabadságunkat. Amikor azt mondják, hogy valami nem lehet a miénk vagy nem tehetjük meg, gyakran csak még jobban akarjuk.

Ha tehát tudatod valakivel, hogy a jövőben talán már nem lesz lehetősége megtenni valamit, azzal azonnali cselekvésre ösztönözheted.

Használd a képzelőerődet az emberi viselkedés eme szabályának kiaknázásához. Tájékoztasd például, hogy az adott dolognak van határideje vagy lejárati ideje, vagy hogy valaki más is pályázik ugyanarra a lehetőségre, vagy hogy az ajánlatot egy bizonyos idő elteltével visszavonják majd. Próbálkozz bármivel attól kezdve, hogy emlékezteted: elmegy mellette a legjobb lehetőség egészen addig, hogy a „kulisszák mögött" lezáratod a számára a lehetőséget – majd figyeld, amint felugrik a kanapéról.

> **PÉLDA:** *Egy építészeti cég el akarja érni, hogy az építő partnere ne lassítsa a dolgok menetét, hanem hozza meg a döntést az építészeti tervvel kapcsolatban, és indítsa el az építkezést.*

Ezt a technikát alkalmazva a cég értesítheti az építtetőt arról, hogy ha nem hozza meg a döntést egy bizonyos határidőn belül, egy másik ügyféllel kell elkezdenie a munkát: „George, tudod, hogy mennyire szeretünk veletek dolgozni, úgyhogy kérlek, ötödikéig mindenképpen jelentkezz! Különben két éven belül semmiképpen sem tudunk újra együtt dolgozni ezen a projekten." Ráadásul ha George erre azt mondja, hogy nem akarnak belevágni, ezzel az építészek rengeteg időt, pénzt és fejfájást megspórolnak.

3. számú technika: Az emlékezet hatalma

Az emberi emlékezetet és viselkedést vizsgáló fantasztikus tanulmányok eredményei szerint az emberek az énképüket gyakran a hozzáférhetőségre alapozzák, arra, hogy milyen könnyen tudnak

információt biztosítani az elme számára. Ha például arra kérnek, hogy gondolj több olyan esetre, amikor ambiciózusan cselekedtél, és viszonylag könnyen elő tudod hívni ezeket az emlékeket, akkor ambiciózus emberként tekintesz magadra. Ha ellenben nem találsz ilyen példát, abból arra következtethetsz, hogy óvatos és konzervatív vagy.

Természetesen mondhatjuk, hogy valaki azért nem tud ilyen példákat felidézni, mert egyszerűen nem ilyen. A tanulmányok szerint azonban még akkor is, ha ritka és kevés az ilyen emlékünk – mint annak az esetében, aki nem ambiciózus –, gyakoroljuk a felidézésüket, hogy könnyebben az eszünkbe jussanak, akkor törekvőbbnek fogjuk látni magunkat.

> **PÉLDA**: *Harvey segíteni szeretne Kennek, a fivérének, hogy ambiciózusabb legyen.*

Arra kéri Kent, hogy mindennap többször emlékezzen vissza olyan múltbeli alkalmakra, amikor ambiciózusan cselekedett. Ez megkönnyíti a felidézésüket, és ezáltal Ken énképe e körül az imázs körül formálódhat. Harvey mondhatja például: „Ken, meg tudod mondani, hogy mikor tettél utoljára valami igazán nagyratörő dolgot? Aszta, lefoglaltál egy olaszországi utazást, majd mindössze hat hetet hagytál magadnak arra, hogy megtanuld a nyelvet? Oké. És még? Egyszerűen csak úgy besétáltál egy céghez, ahol felvételt hirdettek, és jelentkeztél az állásra? Szuper. Milyen érzés volt? És tudsz ennél is korábbi példát mondani? És azelőttről emlékszel ilyesmire?” Harvey ezután arra kéri Kent, hogy mindennap többször, élénk részletességgel idézze fel ezeket az alkalmakat. A hetek és a hónapok múlásával aztán újabb, még élénkebb ambiciózus viselkedésről szóló emlékek foglalják el a korábbiak

helyét.

4. számú technika: Nagyon keskeny híd

Ha valamit igazán el akarunk érni, azért megdolgozunk, rengeteg fájdalmat eltűrünk és áldozatot is hozunk érte. A pszichológia erején keresztül befolyásolhatjuk a másik felfogását – felnagyíthatjuk a törekvését, és rávehetjük, hogy még többet akarjon elérni.

Az emberi természet velejárója, hogy arra vágyunk, ami nem lehet a miénk, és hogy többre vágyunk, amiért meg kell dolgoznunk. Amellett, hogy korlátozzuk a lehetőségeket, vagy határidőt szabunk, minél kevesebb választása van valakinek, annál világosabban látja, hogy mi az, ami elérhető a számára. Nagyobb fontosságot és jelentőséget tulajdonít annak, ami marad. Az az ember például, aki több állásajánlatot kap, valószínűleg nagy objektív gondossággal értékeli azokat. Az, aki két éve munkanélküli és a kifizetetlen csekkek csak halmozódnak a konyhaasztalán, és végül lehetőséget kap egy állásinterjúra, újra és újra át fogja rágni, folyamatosan erre fog gondolni, minden kis részleten elidőzik, és retteg, hogy mi lesz, ha esetleg nem nyeri el az állást. Megszállottá válik, de csak mert korlátozottak a lehetőségei. Annak, hogy megkapja az állást, egyformák az esélyei, a perspektívája miatt azonban kevésbé magabiztos, és aggodalmasabb.

A lehetőségek beszűkülése miatt az emberi lények őrülten felnagyítják azt, ami elérhető a számukra. Ez torz perspektívába helyezi a dolgokat, és arra kényszeríti őket, hogy fussanak afelé, ami még megmaradt.

PÉLDA: *Judy tehetséges ügynök, és azt szeretné, hogy az ügyfele, Joey elvállaljon egy olyan szerepet, amitől a férfi nincs elragadtatva.*

Azt mondja neki: „Tudod, Joey, ha ezt most nem vállalod, ez az ügyfél más szerepekkel sem fog megkeresni. Lehet, hogy ez most nem tetszik, de csak így kaphatsz majd még jobbakat is." Az egyenlet most már nem csak egyszerűen annyi, hogy vállalja az adott szerepet, vagy sem. Most úgy áll a helyzet, hogy vagy vállalja, vagy a jövőben sem lesznek megkeresések. Más egyenlet, teljesen új beállítottság. Judy ezt is mondhatja: „Ez a szerep hozza meg az áttörést. Az ilyen feladatok egyszer jönnek el egy karrier során. Tudom, hogy még mindig át akarod gondolni, és én csak remélhetem, hogy az ajánlat még akkor is fennáll majd, amikor meghozod a döntésedet."

5. számú technika: A élet fűszere

Az ambíció hiánya talán csak annyit jelent, hogy az adott személy nem szenvedéllyel éli a napjait. Van, hogy valaki azért nem mozdul, mert nem érdekli, hogy hová tart. Ilyenkor abban kell segíteni neki, hogy átvizsgálja a prioritásait és a céljait az életében. Amint őszinte lesz magával, továbbhaladhat – mégpedig hitelesen és szívből.

Amikor úgy tűnik, hogy valaki nem motivált vagy lusta, valójában csak nincs inspirációja. Örömét kell lelnie abban, amivel foglalkozik, hogy az abból adódó élvezet, hogy tesz valamit, nagyobb legyen annál az élvezetnél, ami a semmittevéssel jár.

PÉLDA: *Egy huszonöt éves fiatalember apja azt szeretné, hogy a fia találjon magának állást, és költözzön ki a családi fészekből.*

Kérje meg a fiát, hogy gondolja át, miben lelné az örömét, és miben jó. Valahol a kettő között lesz az, ami valóban inspirálni fogja. Ha például szereti a számítógépeket és a videojátékokat, kiderülhet, hogy a videojáték-programozás a megfelelő irány. Vagy ha például szeret másokkal dolgozni, és tehetséges zenész, adhatna leckéket feltörekvő fiatal zenészeknek.

Amint a fiú világosan látja, hogy mivel szeretne foglalkozni, az apának finoman abba az irányba kell terelgetnie. Azt fogja tapasztalni, hogy amint a fiú elindult, az élete többi területén is hajlandóbb lesz proaktívan viselkedni, és megteszi azt, amit azelőtt figyelmen kívül hagyott vagy esetleg halogatott. Ha lehetséges, az apának minden szükséges segítséget meg kell adnia a fiának ahhoz, hogy ebbe a pozitív irányba mozduljon el.

6. számú technika: Az vagy, amit viselsz

Amit szeretünk, azzal törődünk. Érdekes pszichológiai jelenség, hogy pusztán amiatt, hogy valamivel vagy valakivel jobban bánunk, azt a dolgot vagy személyt jobban is fogjuk szeretni. Ezért az apa-fiú példában az apának arra kell biztatnia a fiát, hogy nagyobb tisztelettel bánjon magával. Ez – leginkább tudat alatt – növelni fogja az önértékelését. Ebből adódóan aztán erősebb lesz benne a vágy, hogy kezdjen valamit magával és az életével. Amikor befektetünk valamibe, azaz az időnket, az energiánkat és a figyelmünket beleadjuk, nagyobb szeretettel fordulunk az adott dolog felé.

Megjelenés

Észrevetted már, hogy a hangulatod attól függően változik, hogy

milyen ruha van rajtad? Számos tanulmányban kimutatták az öltözék hatását, vagyis hogy az – néha jelentősen – befolyásolja a hozzáállásunkat és a viselkedésünket. Egy börtönkísérletben például kimutatták, hogy azok a férfiak, akik az őrök egyenruháját öltötték magukra, agresszívebbek lettek, míg azok, akikre a rabok szerepe jutott és rabruhát kaptak, passzívabbakká és visszavonulóbbá váltak (Haney et al., 1973). A néhány évvel ezelőtt dívó laza péntekeket, amikor a dolgozók eltérhettek a rendesen megkívánt formális öltözéküktől, sok cégnél eltörölték, miután rájöttek, hogy azokon a napokon gyakran visszaesett az alkalmazottak produktivitása. Az öltözék nemcsak az énünket tükrözi; befolyásolhatja azt is, hogy kik vagyunk.

KÖRNYEZET

Ha a holmidat és a környezetedet nem kezeled tisztelettel, azzal azt sugallod, hogy nem számít, hol élsz. Amikor bárkit vagy bármit úgy kezelsz, mintha értéktelen lenne, gyakran úgy is fogsz tekinteni rá. Ne feledd, hogy a tisztelet és a szeretet kéz a kézben járnak. Ez ugyanúgy igaz a tárgyakra és a dolgokra, mint az emberekre. A környezet gondozása jó út, mely oda vezet, hogy az ember magával is törődjön.

> PÉLDA: *Terapeuta vagy, és azt szeretnéd elérni, hogy a páciensed, Pedro ambiciózusabb legyen.*

Biztasd, hogy mindig csinos, tiszta és alkalomhoz illő ruhát viseljen. Megkérheted, hogy válogassa át a gardróbját, és váljon meg attól, amit már nem hord. Ha segítesz neki koordinálni az öltözködését, vagy ráveszed, hogy ismerkedjen a divat alapvető szabályaival, azzal talán felkeltheted az érdeklődését.

Meg kell értened, hogy itt most nem a megjelenés fontosságát hangsúlyozzuk önmagában. Arról van szó, hogy az ember méltósággal jelenjen meg, és a külső a belső magabiztosságot és önértékelést tükrözi.

Arra is biztasd Pedrót, hogy tartsa rendben és tisztán a környezetét. Ehhez vedd rá, hogy lehetőség szerint legyen szervezett, és hogy amit nem használ, attól váljon meg vagy raktározza valahol.

A stratégia áttekintése

- A struktúra hiánya és a túl sok lehetőség lebéníthat és inaktívvá tehet. Hogy az ember ne érezze úgy, hogy rettenetes súllyal nehezednek rá a dolgok, állítson fel fontossági sorrendet, és döntse el, hogy melyik az az egyetlen dolog, amit ma mindenképpen el kell végeznie. Most már erre összpontosíthatja az energiáit.
- A feladat annak függvényében nyúlik el vagy zsugorodik, amennyi időt szánunk rá. Ha nem muszáj azonnal lépni, a legtöbben nem is teszik. Valahogyan próbálj rávilágítani, hogy a lehetőségek nem állnak mindig nyitva a számunkra.
- Kérd meg a másikat, hogy naponta többször idézze fel – fejben, fennhangon, papíron – azokat az alkalmakat, amikor ambiciózusan cselekedett. Ez megkönnyíti a felidézésüket, és ezáltal e körül az imázs körül formálódhat az énképe.
- Azáltal, ha beszűkíted a másik perspektíváját,

mesterségesen felnagyítod a jelentőségét annak, ami elérhető a számára. Ha nincs más opció, az drasztikusan megnöveli az érdeklődését.

- Az embernek izgatottságot kell éreznie azzal kapcsolatban, hogy merre halad. Figyelj oda, hogy ne legyenek a képben ellentétes értékek, amelyek visszafoghatják a másikat.
- Ha segítesz valakinek javítania a megjelenésén és a környezetén, növekedhet az önbecsülése. Ennek köszönhetően hajlamosabb lesz rá, hogy befektessen a jövőjébe és önmagába.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 8. fejezet: **Szedd össze magad**

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 18. fejezet: **Változtasd át a sarokban ücsörgő penészvirágot igazi partiarccá**

➲ 26. fejezet: Keltsd fel bárki érdeklődését bármi iránt

16. fejezet

Hallgattasd el a pletykafészket bárkiben

Annának semmi nem okoz akkora élvezetet, mint amikor továbbadhatja a híreket kávézás közben. Azonnal telefont ragad, hogy értesítsen valakit a „legújabb fejleményekről”, és izgatott lesz, ha alkalma nyílik valami „mocskos dologról” tereferélni – és minden adandó alkalmat meg is ragad erre.

Míg a legtöbb ember megmártózik olykor-olykor ebben a „bűnben”, vannak, akik egyenesen kivirulnak, ha pletykálhatnak. Ha Annát az élteti, hogy értesítse az embereket a legújabb pletykákról, azt az alábbi okokból teheti: (1) mások vétségei lehetőséget kínálnak arra, hogy feloldozza magát a saját viselkedése miatt; (2) mások életén csámcsogva nem kell a saját életében fennálló veszélyekkel szembenézni; és (3) a pletykálás valamiféle hatalomérzettel tölti el. Tud valamit, amit a másik ember nem. Információért fordulnak hozzá az emberek, ami tekintéllyel és fontossággal ruházza fel őt.

Az okoktól függetlenül bárkinél véget vethetsz a pletykálásnak a következő pszichológiai stratégiák bevetésével.

1. számú technika: Engedj, ego!

Változtass Anna azon meghatározásán, hogy mit jelent, ha az ő

kezében van az irányítás és a hatalom. Ha megérti, hogy azt szeretik és tisztelik az emberek, aki megtartja a titkokat, azt pedig, aki nem tudja befogni a száját, senki nem szereti, beáll az ego-bumeráng hatás. Az az erő, ami pletykálásra készteti Annát, ugyanaz, ami arra mozdítja, hogy ne tegye.

Azért pletykál, mert azt *hiszi,* hogy ezzel tiszteletet és csodálatot vív ki. Ha azonban rájön, hogy azt, amire vágyik, pontosan azzal érheti el, ha nem pletykál, azonnal rükvercbe kapcsol.

> **PÉLDA:** *El szeretnéd érni, hogy az asszisztensed, Samantha megtartsa magának a pletykákat.*

Te és bárki, akit „felbérelsz", nyíltan mondjon ilyeneket: „Barbarában az a szuper, hogy tudja, hogyan tartsa magában a dolgokat. Szeretem, ahogyan témát vált, ha bárki negatív dolgokat kezd mondani valaki másról. Egyszerűen nem vesz részt a pletyka-játszmában. Bármit rá merek bízni. Nagyszerű ember." Most már Samantha is ilyen nagyszerű ember akar lenni. Ezért utánozni fogja Barbarát, hogy őt is dicsérjék és csodálják, és leszokik a pletykálkodásról.

2. számú technika: Belső lendület

A tanulmányok azt mutatják, hogy ha ráveszed Samanthát, hogy egyetértsen a te gondolkodásoddal egyszerűen azáltal, hogy megerősíti, amit mondasz, akkor érzelmileg nehezebben fog ellene menni annak, aminek az igazsága mellett éppen az imént tette le a voksát. Amint már említettem, az emberi lények belső szükséglete, hogy a gondolataik és a tetteik összhangban legyenek. Amint kimondja, hogy a pletykálás nem helyénvaló, Samantha tudat alatt

„blokkolja” magában ezt a viselkedésmintát.

PÉLDA: *Deena szeretné megfékezni az anyósa pletykálkodását.*

Mondhat neki valami ilyesmit: „Nem gondolod, hogy az emberek azt értékelik, ha nem beszélik ki őket? Nem gondolod, hogy azok, akik pletykálnak, azért teszik, hogy fontosabbnak tűnjenek?” Erre az anyósa valamilyen formában az egyetértését fogja kifejezni. És ennyi.

Azért hatásos a módszer, mert az embernek belső igénye, hogy a hozzáállásával összhangban cselekedjen. Az anyós pedig már kifejezte az egyetértését a menye állításával, úgyhogy most már nehezen fog eltérni ettől.

3. számú technika: Tegye fel a kezét az igazi sztori!

Ha megértjük, hogy miért pletykál valaki, azt is belátjuk, hogy a saját hihetősége – az, hogy érdekes és igaz híreket szolgáltat – nagyon fontos szerepet játszik ebben. Ha tehát sok őrült kacsával „eteted be”, nem fogja tudni, hogy mit hihet el, és amikor elterjeszti ezeket, végül már csak annyira lesz érdekes, mint a pletykalap, amelyik nap mint nap olyasmikről számol be, hogy melyik híresség hozott éppen kétfejű csirkéket a világra.

A 3. számú technika úgy működik, mint egy vírusfertőzés. Amint bekerül az adott személybe, ott elszaporodik, és minden egyes szóval, amit kiejt, a saját hírnevét teszi tönkre. Hogy ne ess te is a pletykálás bűnébe, természetesen csakis olyan hírekkel etesd, amelyek nyilvánvalóan abszurdak – és nem egy konkrét személyről szólnak.

PÉLDA: *Nora szeretné, hogy a kollégája, Nick ne pletykáljon róla többet.*

Reggelente ilyesmivel fogadja a férfit: „Helló, hallottad, hogy tegnap éjjel egy gorillajelmezes fickó tört be az épületbe?”, és „Nick, képzeld, most tudtam meg, hogy a kínaiak felvásárolják a céget, és aki hat hónapon belül nem tanul meg kínaiul, azt kirúgják”, vagy „Azt hallottam, hogy spórolni kell, ezért a lámpáinknak csak a felét használhatjuk”. Ez a technika azért működik nagyon jól, mert még ha Nick nem is hiszi el ezeket a sztorikat, belátja, hogy pletykát terjeszteni esztelenség.

4. számú technika: Tudd meg, hogy milyen érzés

A 4. számú technika a saját szerét adja be a pletykafészeknek. Te és mindenki, akit beavatsz, mondja el neki, hogy hallott róla valamit. Te azonban nem ismétled el a pletykát, mert az nem szép dolog. Az, aki másokról pletykál, sokszor bele sem gondol igazán, hogy milyen károkkal jár az, amit csinál. Ezzel a technikával nagyon is élethűen megtaníthatod neki, hogy milyen sérüléseket okoz. Amint a következő példában látjuk, van azonban még egy csavar ebben a technikában, ami megháromszorozza a hatékonyságát.

PÉLDA: *A táborban néhány lány összefog, hogy leállítsa a pletykás Territ.*

Az egyikük vagy többen is valami ilyesmit mondanak neki: „Terri, szeretném, hogy tudd, hogy hallottam rólad valamit, de biztosíthatlak róla, hogy én nem adom tovább senkinek.” Terri persze két dologra lesz kíváncsi: hol hallotta/hallották a lányok, és mi az. A válasz „Csak úgy meghallottam, amikor valaki mesélte –

nem is igazán tudom, hogy ki volt az. Azt mondta rólad, hogy mindenki szerint te vagy a legnagyobb pletykafészek az egész világon.” Ez hármas erővel ösztönzi Territ arra, hogy leálljon.

Amikor megtudja, hogy a pletyka az, hogy ő pletykás, nem is igazán tudja tagadni; másodszor, rossz érzés neki, hogy beszélnek róla, tehát ráérez, hogy ő is milyen fájdalmat okozott eddig; és harmadszor, hogy a pletykának véget vessen, neki magának kell leállnia a pletykálkodással.

A stratégia áttekintése

- Változtass azon, hogy a másik személynek mit jelent az, ha az ő kezében van az irányítás és a hatalom. Ha megérti, hogy azt szeretik és tisztelik az emberek, aki megtartja a titkokat, azt pedig, aki nem tudja befogni a száját, senki nem szereti, beáll az ego-bumeráng hatás.
- Ha el tudod érni, vedd rá a másikat, hogy tegyen egy új meggyőződést támogató kijelentést, mert ezután már nehezebben fog az ellen menni, aminek az igazsága mellett kiállt.
- Csempéssz abszurd pletykákat a pletykafészekbe, hogy ne tudja eldönteni, mi igaz az áradatból és mi nem. Végül egyszerűen belefárad a pletykálkodásba, és már nem fogják komolyan venni, amikor „hírekkel” traktál másokat.
- Fordítsd visszájára a játékot, és áruld el a pletykás célszemélynek, hogy hallottál róla valamit – azt, hogy túl sokat pletykál. Ez nagyon erősen arra ösztönzi majd, hogy leálljon.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

- 3. fejezet: **Változtass bárkit erkölcsösebbé és etikusabbá**
- 5. fejezet: **Szüntesd meg bárki előítéleteit**
- 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

---

17. fejezet

Tegyél bárkit nyitottabbá és beszédesebbé

Semmit nem mond el; eleve alig beszél. Egy szótagú válaszokat ad, de van, hogy csak odamorog valamit. A jó hírem az, hogy az ilyen ember kicsalogatásához egyszerűen csak néhány konkrét pszichológiai stratégiát kell követned a következők szerint.

1. számú technika: Légy okos

Tegyük fel, hogy a bátyád nagyon szűkszavú. Ahhoz, hogy megnyíljon, tökéletes beszélgetőpartnerré kell válnod. Ez a következőket jelenti:

- Beszélj arról, ami foglalkoztatja, és ami érdekli.
- Szenteld neki a teljes figyelmedet, amikor hallgatod.
- Tegyél fel neki kérdéseket, és kérdezz rá korábbi dolgokra.
- Mutass izgatottságot és őszinte elragadtatást.

Amint beszélgetésbe elegyedsz vele arról, ami érdekli, sokkal könnyebben terelheted más irányba, egy neked fontos témára is a beszélgetést. Először azonban hagyd, hogy a testvéred egy számára kényelmes területen gyakorolja a nyíltságot. Aktívan vegyél részt, mutass érdeklődést – ezzel biztathatod, hogy folytassa a témát. Ha azt érzi, hogy nem figyelsz rá, és untat a mondanivalója, azonnal

bezárkózik.

Ne feledd, hogy senki nem lyukas tejesdobozba akarja tölteni a jó bort. Az embernek jó érzés megnyílni és megosztani az érzéseit, de ehhez bíznia kell abban, hogy a másik megtartja magában, amit bizalmasan közölt, és nem fogja világgá kürtölni. És senki sem akarja, hogy negatívan ítéljék meg, vagy hogy másoknak beszéljék ki az érzéseit.

> **PÉLDA:** *Paulette szeretné, hogy a barátja, Malik nyíltabban beszéljen az érzéseiről.*

Amikor mindketten jókedvűek és ráérnek, Paulette beszélgetést kezdeményezhet, és beszéltetheti Malikot a hobbijáról, a politikával kapcsolatos véleményéről és a többi. „Elmondanád újra az elméletedet az üvegházhatásról? Annyira érdekes. Gondoltál már arra, hogy beküldöd egy tudományos laphoz? Komolyan?…”

Bár ez nem rakétatudomány, túl sokszor gondoljuk valakiről tévesen azt, hogy nem tudja kifejezni magát, amikor valójában csak arról van szó, hogy nem érdekel minket. Mutasd ki, hogy érdeklődsz iránta, és azzal segítesz jobban kitárni a kommunikációs kapuit. Amikor őt hallgatod, csak rá figyelj. Akkor próbálj beszélgetni vele, amikor nem foglalja le valami más. Amint megszokta, hogy némi biztatásra megossza a gondolatait, már természetesebben, könnyebben és gyakrabban fogja ezt tenni.

2. számú technika: A szorongás kedveli a társaságot

A pszichológus Stanley Schacter egyik (1959-es) tanulmányában arra jutottak a tudósok, hogy az ember akkor keresi a leginkább mások társaságát, amikor fél vagy szorong valami miatt. Ebben a

kísérletben Schacter a női alanyait két csoportra osztva hívta be a laboratóriumába. Az egyik csoportot egy félelmetes férfi fogadta fehér laborköpenyben, és azt mondta nekik, hogy áramütéssel kezelik majd őket, hogy az elektromosság testre tett hatásait vizsgálják. Azt is hozzátette, hogy az áramütések, bár fájdalmasak, maradandó károsodást nem okoznak majd.

A nők másik csoportját egy kedves, mosolygós orvos fogadta, aki azt mondta, hogy az áramütések csak egy kis bizsergető, valószínűleg kellemes érzéssel járnak majd. Mindkét csoport tagjainak felajánlották, hogy amíg a kísérleti szobát berendezik, várhatnak egyedül egy külön szobában, vagy egy nagyobb teremben együtt a többiekkel. Mindkét csoportba harmincketten tartoztak. A magas szorongásszintű alanyok mintegy kétharmada döntött úgy, hogy a társaival várakozik, míg az alacsony szorongásszintű csoportból a legtöbben a külön szobát választották.

> **PÉLDA:** *Ursula szeretné elérni, hogy a barátnője, Pam nyíltabban beszéljen neki a problémáiról a kedvesével.*

A barátnő akkor fogja a leginkább keresni a lehetőséget a beszélgetésre és igényelni a lelki támaszt, amikor egy vizsgálat eredményére vagy arra vár, hogy visszahívják-e egy újabb állásinterjúra. Ez lesz az ideális alkalom Ursula számára, hogy beszéltesse Pamet, mert ekkor hajlamosabb lesz megnyílni előtte.

3. számú technika: Húzódj vissza

Elég ritka, hogy valaki *semmilyen* kapcsolatában ne nyíljon meg. Ha zárkózott, annak gyakran az az oka, hogy a másik elősegíti valahogyan ezt a viselkedést. Ez azért van, mert a kapcsolatok

mindig a saját egyensúly kialakítására törekszenek. Ha olyan teret hozol létre, ahol a másik nincs folyamatosan meghallgató üzemmódban, lehetőséget teremtesz mindkét fél számára a különböző szerepek és viselkedésminták váltogatására, és ezáltal őt beszédesebbé, magadat pedig jobb hallgatósággá változtathatod.

> **PÉLDA:** *Azt szeretnéd, hogy a húgod beszéljen az érzéseiről a szüleitek válásával kapcsolatban.*

Ha nem beszél eleget, lehetséges, hogy te túl sokat beszélsz. Próbáld korlátozni a mondanivalódat, de ne mérgesen. („Ha te nem szólsz hozzám, én sem fogom jártatni a számat!”) Légy kedves és udvarias, de ne keresd az alkalmat, hogy rólad és a téged érdeklő témákról beszélgessetek.

4. számú technika: Rám figyelsz?

Egy 1927-ben a Harvard Business School kutatói által elindított kísérlet, melyet a Western Electric Company nevű üzemről neveztek el, vezetett ahhoz, amit ma Hawthorne-effektus néven emlegetünk. A tanulmány egyik aspektusa azt volt hivatott megállapítani, hogy a jobb megvilágítás fokozza-e a produktivitást. Mindenki nagy meglepetésére a produktivitás akkor fokozódott, amikor felkapcsolták a lámpákat *és* amikor lekapcsolták őket. Miről van szó? Kiderült, hogy a produktivitás annak köszönhetően nőtt, hogy a munkások örültek a rájuk irányuló figyelemnek. A konkrét munkakörülmények, azaz hogy kedvezőek voltak-e, vagy sem, nem okoztak különbséget.

Az a kislány, aki figyelemre áhítozik, nem foglalkozik azzal, hogy a viselkedésével pozitív vagy negatív reakciót vált-e ki. Csak azt

akarja, hogy valaki figyeljen rá eléggé ahhoz, hogy tegyen valamit. Ezért mondják a nevelési szakemberek, hogy a gyereknek kell a meghitt időtöltés a szülőkkel ahhoz, hogy kötődjön és fejlődjön; a legkevésbé sem arra van szüksége, hogy kiabáljanak vele. Itt az a pszichológia válik be, hogy tedd félre a panaszaidat azzal kapcsolatban, hogy a másik nem tudja eléggé kifejezni magát, és fektess be az adott személybe és kapcsolatba, akármilyen legyen is. Koncentrálj arra, hogy jó barát, jó szülő, jó férj vagy feleség és a többi legyél, és kiderülhet, hogy a másik fél természetesen megnyílik, és beszélni kezd.

> **PÉLDA:** *Mark a lányával, Rebeccával szeretné javítani a kommunikációját.*

Mark ellenáll a kísértésnek, hogy büntesse vagy kritizálja ezért. Ehelyett kideríti, mi érdekli Rebeccát, és utánajár a témának. Ha a költészetet szereti, kivesz a könyvtárból néhány verseskötetet, és esetleg elmegy vele egy versfelolvasó estre. Azzal, hogy időt fordít rá, és befektet abba, amit Rebecca szeret, Mark kimutatja, hogy érdeklődik iránta mint ember iránt, és nemcsak szülőként fontos neki, aki egyszerűen csak végrehajtja a gyereknevelés feladatát. Ha bármilyen kapcsolatban beleveted magad a másik életébe és a részévé válsz, azzal nagymértékben megnöveled az adott személy vágyát, hogy megnyíljon előtted.

5. számú technika: Az FBI

A kísérletet kiképzés alatt álló FBI-ügynökökkel végezték el, akik egy szimulált emberrablásban vettek részt. A gyakorlat előtt

néhányuknak azok közül, akik négy napon át majd „túszok” lesznek, azt mondták, hogy összpontosítsanak az érzéseikre. Másoknak a helyzetre kellett fókuszálniuk. Az első csoport tagjai sokkal nagyobb szükségét érezték, hogy az érzéseikről beszéljenek. A tanulmány vezetői arra jutottak, hogy azok, akik nehéz körülmények között az objektív tények helyett inkább az érzelmeikre figyelnek, nagyobb szükségét érzik annak, hogy kapcsolódjanak másokhoz, és megnyíljanak előttük (Strentz–Auerbach, 1988).

> **PÉLDA:** *Winston szeretné, hogy egy barátnője, Nancy nyíltabban beszélgessen vele az érzéseiről.*

Winston jól teszi, ha különösen odafigyel Nancyre akkor, amikor a nő valamilyen bosszantó vagy nehéz helyzetbe kerül. Az érzéseiről, nem pedig a tényekről kell kérdezgetnie ahhoz, hogy jobban megnyíljon előtte. Ha például összeveszett egy kollégájával, ilyesmikor mondhat neki: „Biztosan nagyon bosszantó olyan valakivel dolgozni, akit nem érdekelnek a másik érzései”, és „Megbántott vagy, vagy inkább dühös?”. Ezekkel a kérdésekkel elérheti, hogy Nancy sokkal jobban megnyíljon előtte, mintha a vita tényeiről kérdezgetné, például hogy ki mit mondott a másiknak, vagy hogy ki a hibás.

A stratégia áttekintése

- Legyél a tökéletes beszélgetőpartner! Kérdezgesd a másikat, és mutasd ki, hogy értékeled őt, és komolyan lenyűgöz a mondanivalója. A pozitív megerősítés arra

bátorítja majd, hogy még jobban megnyíljon előtted.

- Ha valaki fél vagy szorong, nagyobb valószínűséggel keresi mások társaságát. Ez a legjobb alkalom arra, hogy vele legyél, mert ilyenkor jobban megnyílik, és könnyebben kifejezi magát, mint egyébként.
- Ha azt szeretnéd, hogy a másik többet beszéljen, te beszélj kevesebbet. A kapcsolatok saját egyensúlyra törekszenek, ezért ilyenkor a másik természetes módon többet vállal a beszélő szerepéből.
- Fektess be! Érdeklődj a másik élete iránt, és ő cserébe kifejezőbb és nyíltabb lesz veled, így javul a kettőtök közötti kommunikáció.
- A nehéz helyzetekben vagy utánuk ügyelj arra, hogy a másik inkább az érzéseire koncentráljon, ne a tényekre, és akkor lényegesen jobban megnyílik előtted.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 8. fejezet: **Szedd össze magad**

➲ 14. fejezet: **Változtass bárkit asszertívebbé**

➲ 18. fejezet: **Változtasd át a sarokban ücsörgő penészvirágot igazi partiarccá**

➲ 23. fejezet: **Változtass bárkit tisztelettudóbbá**

---

18. fejezet

Változtasd át a sarokban ücsörgő penészvirágot igazi partiarccá

Bernice nem keresi az alkalmat a beszélgetésre vagy a barátkozásra. Jobban szeret egyedül lenni, és ha unatkozik, akkor is inkább keres bármilyen egyéb elfoglaltságot, mintsem hogy a barátaival lógjon. Ha ki szeretnéd csalogatni a sarokból, és el akarod érni, hogy a társaság középpontja legyen egy buliban, az ebben a fejezetben leírt pszichológiai technikákkal próbálkozz.

1. számú technika: Egy új világ

Ismersz olyan embert, aki a vakációkon akár úgy is viselkedhet, ami otthon álmában sem jutna az eszébe? Ráadásul szinte vagy teljesen minden disszonancia (belső konfliktus vagy bűntudat) nélkül? A kutatások szerint ha fokozottan magunkra irányul a figyelmünk, akkor megnő a beállítottságunk és a viselkedésünk közötti következetességre irányuló igény. Ezért ha valaki ismeretlen helyen van, ahol semmi nem „emlékezteti” az életére, a hozzáállás és a viselkedés közötti kapocs megszakad.

Míg a logika esetleg azt diktálná, hogy ha azt akarod, hogy valaki könnyedén barátkozzon, ahhoz kényelmes környezetet kell teremtened a számára, gyakran éppen az ismerős dolgok vetik

vissza őt a régi kerékvágásba. Az új helyek és az új környezet segítségével könnyebben viselkedik másképpen az ember.

És míg néha egyetlen élmény elég ahhoz, hogy örökre kicsalogassa az embert a páncéljából, úgy lehet a leghatékonyabban tartósan megváltoztatni egy ember viselkedését, ha rövid időn belül több minden éri.

> **PÉLDA:** *Henry szeretné enyhíteni a sógora, Amos feszengését a bulikban.*

Ehhez esetleg elhívhatja egy utazásra, hogy elszakítsa a megszokott barátoktól és hatásoktól. Vagy elviheti egy olyan buliba, ahol nem ismer senkit. Az is hatásos lehet, ha ráveszi a sógorát, hogy egy kicsit másképpen öltözzön fel, mint általában. Amint már láttuk, a megjelenés nagy befolyással van a magatartásunkra, ezért az új külső megkönnyítheti az új viselkedés kialakulását.

Otthon az ünnepeken

Miért van az, hogy tíz perccel azután, hogy a normális, boldog és egészséges felnőttek megérkeznek a szüleikhez karácsonykor, bekapcsolnak a régi jól ismert minták és az évekkel azelőtti gyerekes viselkedés? Amikor ugyanazoknak a dinamikáknak – emberi és környezeti hatásoknak – vagyunk kitéve, visszalépünk azokba a régi családi szerepekbe, amelyek a gyerekkorunkban uralkodtak. Ha azonban csak egyetlen új embert, például egy vacsoravendéget beviszel ebbe, vagy egy másik városban ültök le enni egy étteremben, a minta

megszakad, és az ember jelleme könnyebben megtarthatja az integritását.

2. számú technika: Képességjavítás

Adj a félénk nővérednek kifejezetten olyan gyakorlatokat, amelyekkel fejlesztheti az interperszonális képességeit. Míg vannak, akik természetesen fel tudják venni a kapcsolatot másokkal, a legtöbb embernek szüksége van fogódzókra ahhoz, hogy megkönnyítsék a beszélgetést. Amint a nővéred felvértezte magát a megfelelő eszközökkel, és képes lett egymaga egy sor kisebb sikert elérni, társaságkedvelőbb lesz, és keresni fogja a barátkozás és a közös időtöltés lehetőségeit.

> **PÉLDA:** *Félénk feleségedet, Keikót üzleti vacsorára viszed a főnököddel.*

A társas érintkezés praktikus képességei között sorolhatjuk fel az őszinte érdeklődést a másik mondanivalója iránt, a pozitív reakciót és a kérdésfeltevést: „Mit szeret annyira a síelésben? Hogyan derült ki, hogy a gyerekkönyvíráshoz van tehetsége? Mindig a tengerparton laktak?” Elsősorban pedig gyakoroltasd Keikóval a „bólogatás és figyelés” technikát, és az emberek lenyűgözőnek fogják találni, mert a kedvenc témájukról beszélgethetnek vele – saját magukról.

Íme öt lényeges trükk, amelyeket Keiko előhúzhat a beszélgetés-cilinderből, hogy könnyebben menjen neki a dolog:

- Gyakorolja a mosolygást és a szemkontaktus felvételét.
- Szoktasd hozzá, hogy kérdéseket tegyen fel a másik

embernek.
- Vértezd fel egy rövid, vicces történettel vagy viccel.
- Bátorítsd, hogy mondja ki a másik nevét beszélgetés közben.
- Tanítsd meg, hogy a megfelelő pillanatokban mondjon ártalmatlan kis bókokat, például: „Milyen szép ez a nyakkendő… Isteni a főztje… Biztosan nagyon tájékozott a filmekkel (vagy countryzenével vagy könyvekkel) kapcsolatban.”

A puszta tudat, hogy elég muníciója van ahhoz, hogy áthidalja a feszengő csendeket vagy kényelmetlen pillanatokat, amelyektől annyira fél, el fogja lazítani Keikót.

3. számú technika: A közös időtöltés ereje

Az egyik legkönnyebb és leghatásosabb módja annak, hogy valaki jobban oldódjon társaságban, az, ha bevonjuk valamibe, amit szeret. Könnyebben előbújik a páncéljából, ha hasonló lelkületű és érdeklődésű társakkal űzheti a hobbiját vagy a kedvenc sportját. A hasonló emberek táraságában végzett élvezetes tevékenység oldja a belső énje gátlásait. Ilyen környezetben a barátkozás és a kapcsolatteremtés is könnyebben megy.

Ha jók vagyunk valamiben, örömmel kápráztatunk el másokat. Ezért még ha olyan valakivel van is dolgod, aki egyáltalán nem társági ember, bátorítsd, hogy részt vegyen az általad szervezett összejöveteleken. Kezdd egy plusz fővel, majd idővel növeld a résztvevők számát. Így kényelmesebben fogja érezni magát, mert ő lesz a bennfentes, a legrégebbi tag. És amikor minden új emberen az „új srác” szorongását látja, egyre magabiztosabban tanítgatja majd őket.

PÉLDA: *Justine anyja azt szeretné, hogy a lányának több barátja legyen.*

Ha Justine-t érdekli a zene, az anyja ráveheti, hogy lépjen be egy bandába, vagy indítson el egy zenei csoportot a többi gyerekkel. Egy idő múlva Justine akár nyilvánosan is felléphet a társaival. Akármiben leli a kislány az örömét – legyen az a főzés, valamilyen sport, az írás vagy a festés és a többi –, az anyja jól teszi, ha beíratja egy olyan csoportba, ahol hasonló korú, nemű és érdeklődésű társakkal űzheti a kedvenc tevékenységét.

4. számú technika: A figyelem központja

Hogyan csalogathatsz elő egy befelé forduló embert a páncéljából? Állítsd a figyelem középpontjába. Elérheted ezt azzal, ha olyan helyzetbe hozod – lehet ez verseny vagy valamilyen edzés –, ahol ő a legrátermettebb. Az is megoldás, ha egyenesen ráosztod az edző szerepét. Így az emberek természetesen fognak hozzá fordulni, ez pedig jól fog esni neki, mert tudja, hogy jó lesz benne. Ha az adott személy nem tűnik ki semmiben, fiatalabbakkal vagy valamilyen módon hátrányos helyzetűekkel hozd össze, akik között ő lehet a legjobb és legrátermettebb.

A félénkség vagy az introvertáltság kialakulásához hozzájáruló legtöbb tényezőt kiiktathatod azzal, ha olyan helyzetbe hozod a másikat, ahol ő a legrátermettebb. Ezáltal magabiztosságra tesz szert, nem lesz lámpaláza, és garantáltan folyamatos megerősítést és pozitív visszajelzést fog kapni.

PÉLDA: *Miguel azt szeretné, ha Jason fia nyitottabb, társaságkedvelőbb lenne.*

Mondjuk, hogy Jason jeleskedik az íjászatban. Miguel megszervezhet egy íjászszakkört több, Jasonnél kevésbé ügyes gyereknek, ahol a fia lehet egyszerű tag, de akár oktató is. A többi gyerek természetesen odafigyel majd rá és dicséri, őt pedig jó érzésekkel tölti el, hogy ily módon a figyelem középpontjába kerül. Ha Jason például a matematikában, a falmászásban vagy a számítástechnikában nagyon jó, akkor azáltal, hogy kevésbé képzett társakat szervez köré, Miguel természetes módon emeli a fiát egy extrovertáltabb pozícióba.

A stratégia áttekintése

- Ha módodban áll, beszéld rá a másikat, hogy utazzon vagy költözzön el egy addig ismeretlen helyre. Amint a megszokott környezetéből kikerül, könnyebben elő tud majd bújni a páncéljából.
- Dolgozzatok együtt a félénk személlyel a kommunikációs technikái javításán. Minél jobbak vagyunk valami olyasmiben, mint a barátkozás, annál nagyobb valószínűséggel tudunk részt venni társas eseményeken.
- Könnyű, mégis hathatós technika, amikor olyan tevékenységbe vonod be a másikat, amit élvez, olyanokkal, akiknek hasonló az érdeklődésük. Ilyen körülmények között kibontakozik a személyisége.
- Ha olyan atmoszférát sikerül kialakítanod, ahol a másik a legügyesebb és legrátermettebb az egész csoportban, magabiztosságra fog szert tenni, és a figyelem központjába jutva befolyásos pozícióba kerül.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 15. fejezet: **Változtasd a lustaságot a tettek agilis emberévé**

---

19. fejezet

Változtasd a szűkmarkút bőkezűvé

Amikor megérkezik a számla, Zsugori uram keze túl rövid, a zsebe pedig túl mélyen lelóg ahhoz, hogy bele tudjon nyúlni. Ő az, aki utoljára ajánlkozik, ha fizetésről van szó, és akármit akar is venni, mindig a legolcsóbb fajtával tér haza. Ha megelégelted ezt, a következő pszichológiai technikák segítségével nagylelkűbb embert faraghatsz ebből az eddigi sóher alakból.

1. számú technika: Ne kérincsélj, és hatalmazd fel

Amikor egy helyzet irányítása teljességgel a mi kezünkben van, általában megnő a felelősségérzetünk. Ha teljes önállósággal ruházod fel Zsugori uramat a pénzköltéssel kapcsolatban, ezzel talán a beállítottságán is változtathatsz.

Ennek az a pszichológiai alapja, hogy minél jobban kritizálod a viselkedését, annál inkább olcsójánosként rajzolod meg az önképét. Ez nem képez valós mozgatóerőt a változáshoz. Ha tudja, hogy azt fogod mondani: „Nahát, ki gondolta volna? Zsugori uram tud bőkezű is lenni!”, amikor valami nagylelkű tettet hajt végre, az nem turbózza fel a motivációs szintjét.

Ezzel akaratlanul továbbra is belekényszeríted a fösvény szerepébe. Azért játssza jól a szerepét, mert te partner vagy ebben.

Próbáld meg inkább, hogy mi lesz, ha egy adott időre visszahúzódsz, és teljesen rábízod a dolgot. Talán az történik, hogy visszaugrik egy olyan pontra, ahol nem neki kell a „rossz arc” szerepét játszani, ezért a pénztárcáját sem fogja úgy félteni.

> **PÉLDA:** *Egy nő, akit minden elköltött fillérrel elszámoltat a férje, bőkezűbb embert szeretne faragni a férfiból.*

Mondhat neki valami ilyesmit: „Drágám, nézd, én nagyon sajnálom, hogy annyit szapultalak az évek során amiatt, hogy fogod a pénzt. Az az igazság, hogy ha te nem ilyen felelősségteljesen kezelnéd a pénzügyeket, most sokkal kevesebből kellene megélnünk. Persze sajnálom, hogy egy-két butaságot nem vettünk meg mindeközben, de te minden más téren nagyon figyelmes vagy. Úgyhogy elhatároztam, hogy többet nem nyaggatlak emiatt. Ettől kezdve te fogod eldönteni, hogy mit észszerű megvennünk, és a részemről ez teljesen rendben van.”

2. számú technika: Szokatlan üzleti fogások

Tegyük fel, hogy huszonöt cent híján nem tudsz buszjegyet venni. Mit gondolsz, ha egy idegentől akarnál segítséget kérni, hogy lenne jobb, ha egy negyeddollárost, ha harminchét centet, vagy ha egy kis aprót kérnél? Egy kutatás eredményei szerint a legvalószínűbben az vezet eredményhez, ha harminchét centet kérsz. Miért? Mert ez elgondolkodtatja az embereket! A tanulmányból az derült ki, hogy majdnem kétszer annyian segítettek, amikor egy ilyen furcsa összeget kért valaki, mint amikor huszonöt centet (Santos et al., 1991).

Miért nem a könnyebb dolgot teszik meg az emberek – miért nem

adnak szívesebben egy negyeddollárost ahelyett, hogy előkotornának egy negyeddollárost, egy tízcentest és két egycentest? Úgy tűnik, hogy ha harminchét centet kérsz, akkor az emberek alaposabban átgondolják a kérést. Ha csak a pénz számítana, akkor a koldusok és kéregetők mindenkitől kapnának egy-két pénzérmét, akit megszólítanak – de nem így van. A cél az, hogy a másik meghallja a kérésedet, és belegondoljon. Ha valami rutinszerű és általános dolgot kérsz, azt könnyű elhessegetni.

Ha a másik arra kényszerül, hogy jobban átgondolja, mit kérsz, ahogyan ezt egy ilyen furcsa összeggel el lehet érni, hajlamosabb lesz segíteni neked. Nem mondhat egyszerűen nemet, hogy aztán menjen simán a dolgára. Ehelyett egy konkrét szükséghelyzetben lévő emberi lényként látja a másikat, aki nem tud buszjegyet venni – nem olyannak, aki csak úgy nemtörődöm módon kér valamit.

Ha azt szeretnéd elérni, hogy valaki nagylelkűbb legyen, gondoskodnod kell róla, hogy ne hessegethesse el a kérésedet anélkül, hogy igazán belegondolna, ki vagy és mit kérsz. Emellett ha egy ilyen furcsa összeget kérsz, az azt mutatja, hogy ismered a pénz értékét, mivel csak annyit kérsz, amennyire szükséged van, és nem kerekíted fel kényelemből.

PÉLDA: *Egy pénzgyűjtő szervezet alkalmazottja felhívja Szűkmarkú urat azzal, hogy egy új orvosi rendelőre gyűjtenek.*

Ha pusztán adományt kér vagy bemond egy kerek összeget, mondjuk száz dollárt, könnyen le lehet rázni. Ehelyett azt mondja: „Sz. úr, az lenne a kérésünk, hogy 104 dollárral támogassa az új épületet.” Sz. úrnak ezzel felpiszkálta a kíváncsiságát, ezért sokkal valószínűbb, hogy visszakérdez, hogy miért éppen 104 dollárt kérnek tőle, mint hogy egyszerűen nemet mondjon. Most, hogy már

bevonta a beszélgetésbe, a telefonálónak alkalma nyílik rá, hogy részletezze az elgondolást.

3. számú technika: Egy nagy adag perspektíva

Előfordult már veled, hogy elhajtottatok egy baleset mellett, és a veled egy kocsiban ülők egyszerre kedvesebbek lettek egymáshoz?

Egyfajta csendes jóság járja át a levegőt. Vagy történt már, hogy meglátogattad egy barátodat a kórházban, és amint újra kiléptél az utcára és körülnéztél, egy kicsit másképpen láttál mindent? A megkönnyebbülés, a szomorúság és az optimizmus különös keveréke szállja meg ilyenkor az embert. Örülsz neki, hogy élsz, és hálát érzel azért, amid van. Ezek a helyzetek egy-egy egészséges adag perspektívával lepnek meg minket. Ezért akkor a legjobb adományt vagy valamilyen segítséget kérni, amikor a másik éppen egy ilyen élményen van túl. Hajlamosabb lesz adni, mivel szeretne valami olyasmihez kapcsolódni, ami valóságosabb és állandóbb.

> **PÉLDA:** *Az apádtól kapott ajándékok mindig aprók és semmitmondók.*

Látogassatok meg együtt egy öreg vagy beteg ismerőst vagy rokont. Hadd lássa, hogy az élet bizony véget ér, és nem az a célja, hogy a lehető legtöbb pénzzel a zsebünkben érjen a halál. Ezzel könnyebben rátalál a gondolat, hogy csak az határoz meg minket és tesz azzá, akik vagyunk, amit teszünk egymásért, és nem az, amink van.

4. számú technika: Lépj elő, majd vonulj vissza

Ennek a technikának az a lényege, hogy kérj valami sokkal nagyobbat valakitől, amire az valószínűleg hajlandó lenne. Miután visszautasít, kérj tőle valami kisebb dolgot – azt, amit valójában szeretnél. Cialdini és társai (1975) egyetemi diákoktól kérdezték meg az utcán, hogy hajlandók lennének-e ellenszolgáltatás nélküli önkéntes munkát vállalni fiatalkorú bűnözők mellett tanácsadóként két éven át heti két órában. Senki nem mondott igent. Ekkor azonban, mielőtt tovább mehettek volna, azt kérdezték az alanyoktól, hogy elvinnék-e ugyanezeket a srácokat az állatkertbe, ami kétórás elfoglaltságot jelentene. Erre a diákok ötven százaléka igent mondott. Amikor azonban a diákokat úgy kérték az állatkerti kíséret biztosítására, hogy előtte nem hangzott el a nagyobb kérés, csak tizenhét százalékuk ment bele.

Három aspektusa van az itt munkálkodó pszichológiának: (1) ha a másik engedményt tesz nekünk, késztetést érzünk a viszonzásra; (2) nem akarjuk, hogy rugalmatlanul makacsnak és észszerűtlennek tartsanak; és (3) jó emberként szeretnénk gondolni magunkra, ezért valami könnyebb és kevesebb igénybevételt igénylő tettel szeretnénk eloszlatni annak a „rossz mellékízét”, hogy nem segítettünk.

PÉLDA: *Gary szeretné elérni, hogy az apósa, Mr. Smith harmincezer dollárt fektessen az új vállalkozásába.*

Miután előadja az elképzeléseit az apósának, azt mondja neki: „Tehát ahhoz, hogy el tudjunk indulni, körülbelül kétszázezer dollárra lenne szükségünk.” Miután az apósa összekanalazta magát, azt feleli neki, hogy ez túl sok pénz. Ekkor Gary tart egy kis szünetet, és valami ilyesmit mond neki: „Hát, értem. Ennek a nagy részét össze tudom szedni egy kisvállalkozások számára létrehozott

kölcsönalapból, és van némi megtakarításom is. Harmincezer dollárral be tudnál szállni esetleg?” Mostanára Smith megkönnyebbült, és már valóban nagyon szeretne valamilyen módon segíteni a vejének.

A stratégia áttekintése

- Adj szabad kezet a szűkmarkúnak a pénzügyi döntések terén. Rövid időn belül enyhülni fog a pénzhez való hozzáállása, és minden nyomás nélkül enged a nadrágszíjon.
- Ne a szokásos módon add elő a kéréseidet. Úgy kérd azt, amit szeretnél, hogy a másiknak el kelljen gondolkodnia a kéréseden ahelyett, hogy csípőből elutasíthatná.
- Billentsd ki egy kicsit a másik látószögét, hogy az élet valódi értékére emlékeztesd. Vidd el magaddal egy beteg vagy öreg ismerősötökhöz, hogy kapcsolatba kerüljön azzal, ami számít és igazán fontos.
- Ha először egy sokkal nagyobb igénnyel állsz elő, majd visszavonulva végül kevesebbet kérsz, az emberek nagyobb valószínűséggel adnak valamennyit.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 8. fejezet: **Szedd össze magad**

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 23. fejezet: **Változtass bárkit tisztelettudóbbá**

---

20. fejezet

Segíts bárkinek, hogy kevésbé legyen bűntudata bármi miatt

A bűntudat negatív erő, mely ránk telepszik és tudat alatt arra késztet, hogy önpusztító viselkedésmintákat kövessünk. Mind tettünk olyat az életünkben, amire nem vagyunk büszkék, amit szívesen visszacsinálnánk. A bűntudat azonban haszontalan, destruktív és folyton gyötör – *hacsak* nem ad lendületet a cselekvéshez. Ez esetben valójában a megbánásról van szó.

A következő négy lépésből álló folyamatot követve elérheted, hogy bárki, akinek bűntudata van, a negatív érzéseit pozitív érzelmekké, a bűntudatát megbánássá, azt pedig cselekvéssé alakítsa.

- **1. LÉPÉS: HAGYJ FEL A SZÓBAN FORGÓ VISELKEDÉSSEL!** Ha az ember még mindig folytatja azt a viselkedést, ami miatt rosszul érzi magát, abba kell hagynia. Ha ő maga nem tudja azonnal abbahagyni, készíttess vele tervet, amelyet követve el tudja hagyni azt egy bizonyos időn belül, és ügyelj rá, hogy be is tartsa. Ily módon a célja felé halad, és ettől máris jobban érzi magát a bőrében.
- **2. LÉPÉS: ELÉGTÉTEL.** Ha bántott valakit, a 24. és 25. fejezetben található technikákkal kárpótolhatja őt. Ha olyasmit követett

el, amit nem lehet jóvá vagy jobbá tenni (vagy nem érintett senki mást), mondasd ki vele fennhangon, hogy megbánta. Amint az előző fejezetben láttuk, ha szavakba foglaljuk a vállalásunkat, azzal valódibbá tesszük, mintha csak magunkban gondolnánk végig a dolgot.

- **3. LÉPÉS: SZILÁRDÍTSD MEG A VALÓ VILÁGBAN!** Hogyan biztosíthatod, hogy az adott viselkedés ne forduljon elő újra? Amellett, hogy azonnal leállítja az adott viselkedésmintát, vagy tervet készít ehhez, egy arra irányuló tervet is be kell indítania, hogy a helyzet ne alakulhasson ki újra – más szóval tennie kell valamit, amivel megnehezíti magának, hogy újra elkövesse a túlkapást. Ezzel azt üzeni magának és a világnak, hogy ő már megváltozott, új ember lett, aki bármit megtesz annak érdekében, hogy a „javított énje" tartósan uralkodjon.
- **4. LÉPÉS: ÁTMENETI SEGÍTSÉG – ÖRÖKRE.** Vegyél bármit, amit tett, és nézd meg, hogyan fordíthatja az adott tapasztalást pozitív élménnyé. Függetlenül attól, hogy konkrétan miről van szó, használd ösztönzőnek arra, hogy valaki mással jót tegyen. Ha ez nem lehetséges, bírd rá, hogy elkötelezze magát valami mellett, ami nem kapcsolódik a kérdéses hibához, hogy valami produktív dolgot tegyen – valamit, amit másképpen nem vállalna.

Ez a négy egyszerű lépés erőteljes átalakító eszköz lehet a kezedben egy olyan embernél, akit gyötör a bűntudat, és segíthet azt eloszlatni, hogy jobban érezze magát, és továbbléphessen az életében. Mind emberek vagyunk, az emberek márpedig hibáznak. Az élet nem arról szól, hogy tökéletesnek kell lenni, hanem arról, hogy mit teszünk, amikor rájövünk, hogy helytelenül cselekedtünk.

Ez az, ami meghatároz minket: hogy hogyan lépünk tovább, és próbálunk helyesen cselekedni, amikor valami rosszat tettünk.

> **PÉLDA:** *A terapeuta egyik páciense, Geoffrey rosszul érzi magát amiatt, ahogyan a szüleivel bánt.*

Ha még fennáll a kapcsolat, a terapeuta különböző konkrét dolgokat javasol Geoffrey-nak, amivel kimutathatja a szülei iránti szeretetét és háláját. Meg kell próbálnia jóvátenni a dolgokat, és bocsánatot is kell kérnie, mégpedig konkrétan arra vonatkozóan, amit tett.

Továbbá arra kell biztatni Geoffrey-t, hogy iktassa ki az életéből azt, ami a helytelen cselekedeteihez vezetett. Ha például a viselkedésproblémája ivás után jelentkezik, lépjen be valamilyen ezt kezelő programba, például az Anonim Alkoholistákhoz; ha a haragot nem tudja jól kezelni, keressen egy dühkezelési csoportot.

Ha még fennáll velük a kapcsolat, Geoffrey határozza el, hogy havonta előre meghatározott alkalommal beszél velük vagy meglátogatja őket. Ha már nem áll fenn a kapcsolat, a terapeutának arra kell biztatnia Geoffrey-t, hogy tegyen valami pozitív dolgot az új énje jegyében. Végezhet például önkéntes munkát egy idősek otthonában, vagy dolgozhat olyan családokkal, ahol a tagok belső szakadást vagy elidegenedést élnek meg.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 24. fejezet: **Érd el bárkinél, hogy könnyebben kérjen bocsánatot**

➲ 25. fejezet: **Oszlasd el a haragot, és változtass bárkit megbocsátóbbá**

IV. RÉSZ

HOGYAN VÁLTOZTATHATSZ BÁRKI HOZZÁÁLLÁSÁN ÉS VISELKEDÉSÉN?

A pszichológia erejét bevetve szabadíts meg bárkit a bármivel kapcsolatos negatív hozzáállásától, és töröld el a nemkívánatos viselkedést. Akár valamelyik szülődről, a gyerekedről, egy barátról vagy a férjedről/feleségedről van szó, segíts azon, aki nem akar – vagy úgy gondolja, hogy nincs szüksége – változni; mégpedig gyorsan és maradandóan.

> *Az ostoba következetesség a kisszerű elmék mumusa.*
>
> RALPH WALDO EMERSON

21. fejezet

Olts be bárkit rendíthetetlen felelősségérzettel

Roger úgy éli az életét, mintha valaki más irányítaná a dolgokat. A problémáiért mindenki mást hibáztat magán kívül – a világmindenségtől kezdve egészen az anyjáig. Megígéri, hogy segít, majd ha keresed, nem találod sehol. Ha eleged volt a felelőtlenségéből, a következő pszichológiai technikákat alkalmazva bármilyen céltalan mihasznát megbízható, felelősségteljes személlyé változtathatsz.

1. számú technika: Mutass példát – vagy épp hogy ne!

Ha gyerekekről, házastársakról, kollégákról és más olyan emberekről van szó, akikkel elég sok időt töltesz, a legjobban példamutatással érheted el, hogy felelősségteljesebben viselkedjenek. A magatartásod nagyobb hatással van a többiekre, mint képzeled. Hány szülő tanítja arra a gyerekeit, hogy ne hazudjanak, miközben azt kéri a másik szülőtől, hogy ha X vagy Y telefonál, tagadja le őt? A körülötted lévők igenis odafigyelnek arra, amit csinálsz. Úgyhogy hadd tanuljanak tőled!

Vannak azonban olyanok, akikkel ezzel épp ellentétesen kell eljárni. Roger például azért viselkedik felelőtlenül, mert tudja, hogy

te úgyis mindig rendet raksz utána, vagy helyrehozod a „lazaságait”. Ilyenkor is indulj az első megközelítéssel, majd ha a példamutatással nem jutsz messzire, kapcsolj át erre a taktikára, és meglátod, hogy amint te leveted magadról, fel fogja venni a felelősségteljes szerepet.

Ismétlem, először itt is a saját magatartásoddal mutasd meg, hogy mi a helyes viselkedés. Akkor is tedd meg, amit kell, ha néha nehéz. Amit kérnek tőled, azt mindig a legjobb képességeid szerint tedd, függetlenül attól, hogy mi az, és ahol lehetséges, igyekezz túlszárnyalni az elvárásokat. Majd kapcsolj át a B tervre, és felelősen vond ki magad a gondozó és utánjavító szerepből. Meglátod, hogy az önfenntartás ösztöne ráveszi a másikat, hogy utolérje magát.

> **PÉLDA:** *Az anyuka azt szeretné, hogy a gyerekei jobban vigyázzanak a játékaikra.*

Fordítson gondos figyelmet a saját holmija rendbetételére. Amikor az ékszereit, a növényeket, a bútorokat, a kocsiját és a többit rendezgeti vagy gondozza, azt úgy tegye, hogy a gyerekek lássák, és világosan érthető legyen, hogy mit csinál. Ha ez nem válik be, akkor nagyon felelős módon ne szedje össze a gyerekek játékait, vagy ne hozza be őket az udvarról, ha esni kezd. (A gyerekek esetében a szülőnek nem szabad megfeledkeznie arról, hogy végső soron még mindenért ő a felelős, ezért soha nem szabad felelősségre vonnia a gyerekeket olyasmiért, amit még nem érthetnek.)

2. számú technika: Az alkalomnak megfelelően

Alakíts ki kötelességtudatot: fontos, hogy tudasd a másikkal, hogy ő

az egyetlen, aki ebben a konkrét feladatban segíthet neked. A segítségének köszönhetően pedig – valamilyen módon – te változtathatsz azon, amit egyébként tennél. Azt is meg kell értenie, hogy ha nem tartja be az ígéretét, azzal a te helyzetedet nehezíti meg. Ha kihátrál, és nincs következménye, akkor azt láthatja, hogy a dolgaid nem fordulnak rosszabbra, mint mielőtt még megígérte, hogy segít neked. Ezért, mivel te nem szenvedsz el veszteséget, nem fogja úgy érezni, mintha cserben hagyott volna.

Ez rövid távon jól működhet, és egyben lefekteti az alapokat ahhoz, hogy felelősségteljesebb emberré váljon, aki végigviszi azt, amit vállalt.

> **PÉLDA:** *Peter szeretné, hogy irodai kolléganője, Pamela az ígéretét betartva segítsen neki.*

Azt mondja neki: „Pamela, olyan nagyra értékelem az ígéretedet, hogy segítesz nekem, hogy több megbeszélést is lemondok, és a közös munkára fókuszálva alakítom ki a napi beosztásomat.” Majd elmondja, hogy milyen következményekkel járhat a számára az, ha a nő mégsem tartja be az ígéretét. Ha lehetséges, az egójára is hat azzal, hogy tudatja vele: amit tőle kér, azt senki más nem tudná elvégezni – nemcsak azért, mert ő nem talál erre alkalmas embert, hanem mert vele a legjobb együtt dolgozni. „Benne leszek a slamasztikában, ha ez nem sikerül, úgyhogy nagyon boldog vagyok, hogy számíthatok rád, mert mindenkinél jobban ismered ezt a rendszert.”

3. számú technika: Hiszem, hogy megteszed

A következő klasszikus történet egy tanárnőről szól New Jersey

iskoláztatási szempontból egyik legrosszabb körzetében, ahol egy konkrét osztályban a gyerekek mindig csak egyeseket, ketteseket és hármasokat szereztek. Bomlasztóak és engedetlenek voltak – a legrosszabbak. Végül új tanárnő érkezett az iskolába egy másik körzetből, és megkapta ezt a bizonyos osztályt. Egy félév alatt a gyerekek osztályzatai kettes-hármas-négyesre javultak. A második félévre az osztályátlag négyes alá lett – soha nem történt még velük ilyesmi.

Az iskolai körzet ennek a tanárnőnek ítélte az Év tanára díjat. A díjkiosztó ünnepségen így köszöntötte a szakfelügyelő:

– Ön kapta a legengedetlenebb osztályt, akiken soha senki nem tudott egy kicsit sem segíteni. Elérte, hogy a gyerekek tanulni akarjanak, jobbak akarjanak lenni, jobb jegyeket akarjanak. Soha nem hiányoztak az óráról, és nem bomlasztották a figyelmet. Hogyan csinálta?

A tanárnő így felelt:

– Nem is értem, hogy miről beszél a kolléga. Ezek a gyerekek mind átlagon felüli intelligenciahányadossal rendelkeznek.

– Kérem, ha már erről beszélünk, sokkal inkább átlag alatti az IQ-juk – felelte erre az iskola szakfelügyelője.

– Dehogyis, ide nézzen! – mondta a tanárnő, majd előhúzott egy papírlapot, és hozzátette: – Megnéztem ezeket a számokat az első órám előtt: 125, 130, 140 és 118. Ezek igen magas IQ-értékek. Ezt látva én minden egyes napon úgy mentem be, úgy tanítottam őket, és úgy tartottam az órákat, hogy mind nagyon okos gyerekek. Ha feltettek egy kérdést, azt mondtam: „Ez igen jó kérdés, ilyen kérdéseket csak okos emberek szoktak feltenni.” Igazán okos emberekként bántam velük, és ők jól tejesítettek.

– Asszonyom, ezek nem IQ-értékek – mondta erre a szakfelügyelő –, hanem a folyosói szekrényeik száma.

A tanárnő nem úgy beszélt a gyerekekkel, mintha idióták lennének, sőt, nagyon okos emberekként kezelte őket. A kérdéseikre nem azzal válaszolt, hogy „micsoda hülyeség”, hanem, amit egyetlen tanár sem tett azelőtt, megdicsérte a kérdést. „Okos vagy” – mondta nekik.

Mindent, amit hallasz, különösen ha fiatal vagy, és főleg, ha a tanárod mondja, úgy kezelsz, mint az evangéliumot. És ha a tanárod ostobának tart, akkor mi történik? Te is azt fogod hinni, hogy ostoba vagy. Ha pedig megdicsér, mert jó kérdést tettél fel, és okosnak tart, akkor mi lesz? Ennek köszönhetően valóban okosabb leszel!

Több területen – a katonai kiképzéstől a munkahelyen keresztül az otthoni ápolásig – végzett tanulmányok eredményei egyhangúan ugyanarra a rendkívüli jelentőségű következtetésre jutottak: ha tudjuk, hogy valaki hisz bennünk és a képességeinkben, akkor keményebben dolgozunk azért, hogy megfeleljünk az elvárásainak.

Akár gyerekekkel, akár alkalmazottakkal vagy egy benzinkúti dolgozóval van dolgod, a teljesítményével kapcsolatos elvárásaid fokozni fogják a konkrét teljesítményét.

Fiúk és lányok

A teljesítményre vonatkozó elvárás rengeteg egyéb területre kihat. Egy tanulmányban, ahol női egyetemi hallgatók kijelentették, hogy meggyőződésük szerint a férfiak jobbak a matematikában, mint a nők, a férfiak teszteredményei háromszor olyan jók lettek, mint az övéik. Azok a nők azonban, akik úgy gondolták, hogy a férfiak és a nők matematikai adottságai között nincs

valódi különbség, a teszten is ugyanolyan jól teljesítettek (Spencer–Steele, 1996). A saját elvárásaink, valamint a mások velünk szemben állított elvárásai nagy hatással vannak a teljesítményünkre.

Hatalmas ereje van az elvárásoknak. Igen, ha megbízol valakiben, és azzal az elvárással közelítesz hozzá, hogy felelősségteljesebb lesz, azzal mind a saját magabiztosságát, mind a magával szembeni elvárásait felerősíted. Nem akar majd csalódást okozni neked, és ha te meglátod a valódi képességeit, idővel ő maga is fel fogja ismerni őket.

PÉLDA: *Martin, a problémás diák egyik tanára el szeretné érni, hogy a fiú tanuljon szorgalmasabban.*

Az osztályteremben úgy reagál a felszólalásaira, mintha valódi csiszolatlan gyémánttal lenne dolga. Martin minden, látszólag téves feleletére tehát ilyeneket mond: „Milyen érdekes megközelítés!”, vagy „Nem hiszem, hogy ez így van. Gondolkodj el rajta – tudom, hogy be fog ugrani a megoldás!” A tanár a tanítás után a terveiről kérdezi Martint, és arra biztatja, hogy hozza ki magából az egyelőre szunnyadó képességeket.

4. számú technika: A róka és a tyúkól

Amikor az ember lazsál, vagy túl lazán veszi a feladatát, akkor nagyon gyorsan, néha egyenesen tudat alatt igazolja a saját viselkedését. Amikor azonban ugyanez az ember azért felel, hogy elvégeztesse másokkal azt, amit ő annyira pongyolán kezelt, máris

motiváltabb lesz a dolog sikerét illetően. Most a korábbi tettei és a mások ugyanilyen hibás viselkedésével szembeni jelenlegi, új beállítottsága közötti eltéréseket kell egyensúlyba hoznia. Hogy ennek a belső konfliktusnak a terhét csökkentse, vagy csúnyán kudarcot kell vallania a munkájában, vagy változtatnia kell a viselkedésén. Ha elég motivált, hogy jól végezze a munkáját, akkor a saját viselkedése változik meg úgy, hogy illeszkedjen az új szerepéhez.

> **PÉLDA:** *Az értékesítési vezető azt szeretné, hogy az alatta dolgozó értékesítő, Devon felelősségteljesebben végezze a munkáját.*

Tegyük fel, hogy Devon nem kezdeményez az előírtnak megfelelő számú megkeresést, és vagy soha, vagy csak nagy ritkán végzi el rendesen az adminisztrációs papírmunkát. A vezető felelősséget adhat Devon kezébe azzal, hogy felkéri egy „norma nyomon követő és betartató" program kidolgozására az értékesítők munkájához, és rábízhatja egy új adminisztrációs rendszer komputerizálását. Devon ezáltal a felelősség példaképe lesz, mert ahhoz, hogy sikerrel végezhesse a dolgát, felelősséget kell vállalnia.

A stratégia áttekintése

- A magatartásod nagyobb hatással van a többiekre, mint képzeled. Viselkedj felelősségteljesen, és figyeld meg, amint körülötted mindenki ehhez fog igazodni.
- Hass a másik egójára és lelkiismeretére azzal, hogy megígérteted vele, segít neked valamiben, amit csak tőle kérhetsz.

- Várd el a legjobbat, és ezt tudasd a másikkal. Akár jóra irányuljon ez, akár rosszra, hajlunk arra, hogy megfeleljünk mások velünk szemben támasztott elvárásainak.
- Tedd felelőssé a másikat pontosan annak a feladatnak az elvégeztetésében, amit addig slendrián módon kezelt. Ezáltal hatalmas pszichológiai erővel hatsz rá, ami felelős cselekvésre sarkallja.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 10. fejezet: **Oszlasd el bárki önpusztító viselkedésmintáit**

➲ 15. fejezet: **Változtasd a lustaságot a tettek agilis emberévé**

---

22. fejezet

Csalogasd elő a romantikust bárkiből

„A férjembe körülbelül annyi romantika szorult, mint egy földigilisztába. Nagyon ritkán tesz aranyos gesztusokat, és azt a keveset is úgy kell kikönyörögnöm belőle.” Ha megelégelted a dolgot, és halvérű társadból Mr. vagy Mrs. Romantikust akarsz faragni, most megtudhatod, hogyan fogj hozzá.

1. számú technika: Vegyél fel más személyiséget

Találkoztál már olyan emberrel, aki egy adott helyzetben viselkedett valahogyan, majd egy másikban teljesen másképpen? Mintha két személyisége lenne? Sok olyan színész van, aki a színpadon kívül rettentően félénk, és nem tud végigülni egy interjút anélkül, hogy le ne izzadna, vagy ne küzdene a dadogással minden egyes kiejtett szónál. Ugyanezek az emberek azonban, amint színpadra lépnek, akár több ezer ember előtt is nyugodtan és hibátlanul játszanak. Hogyan csinálják? Úgy, hogy szerepet játszanak. A színpadon nem önmagukat adják, hanem egy másik személyt, akivel egy rövid időre osztoznak a testükön. Nagyon jó ez a technika arra, hogy hozzászoktass valakit ahhoz, hogy romantikus legyen, úgy is érezze magát, és romantikus dolgokat tegyen.

PÉLDA: *Ned szeretné, hogy a felesége, Laura romantikusabb legyen.*

Arra kéri őt, hogy képzelje valaki másnak magát, majd viselkedjen is úgy. Esetleg megnézhetnek együtt egy romantikus filmet, majd Laura felveheti a hősnő szerepét. Használhatnak kellékeket is a hangulathoz, és ha Laura belemegy, külön gyakorolhatja is a szerepét.

Ne becsüld alá az itt működő pszichológia hatékonyságát! Mindnyájan több szerepet játszunk az életünkben. Egy nő lehet egyszerre feleség, anya, lány, nővér, profi a szakmájában, barát és így tovább. Minden egyes szerepünkben máshogyan gondolkodunk, beszélünk és viselkedünk, úgyhogy itt csak egyetlen új szereppel toldjuk meg az adott személy repertoárját.

2. számú technika: Érzelmi táplálék

A másik igen nagy mértékben úgy viselkedik veled, ahogyan érzi magát, amikor veled van. Ha azt szeretnéd, hogy romantikusabb legyen veled, akkor add meg neki mindazt, ami ahhoz kell, hogy ő is megadja neked, amire szükséged van. Adni jó érzés, de ehhez érzelmi üzemanyagra van szükségünk. Ha a társadtól esetleg nem kapod meg a számodra kívánatos romantika-adagot, feltetted már magadnak valaha a kérdést, hogy *te megadod-e neki azt, amire szüksége van?*

Nem meglepő, hogy a férfiak és a nők által igényelt „adag” eltérő. Az azonban újdonságként érhet, hogy néhány egyszerű tettel nagy hatással lehetsz a társad romantikus kifejezőkészségére. Összpontosíts a következőkre. A férfiak egoorientáltak, tehát a nőknek tudatniuk kell velük, hogy mennyire okosnak, ügyesnek és

fantasztikusnak tartják őket. A nőket ugyanakkor érzelmi úton lehet jobban „hizlalni”: szeretettel, érdeklődéssel, a szeretetet szavakba öntve és megbecsüléssel. Ha a férfi elég érzelmi táplálékot ad a feleségének, a nőnek elég üzemanyaga lesz, és vágyat érez a közelségre és a romantikusabb együttlétre.

> **PÉLDA:** *Dorothy arra vágyik, hogy a férje, James figyelmesebb és szeretetteljesebb legyen.*

A hálószobán kívül Dorothynak James egóját kell simogatnia. Naponta legalább néhányszor ki kell kérnie a véleményét, meg kell dicsérnie valamit, amit tett, és el kell mondania neki, hogy mennyire tiszteli azért, ahogyan egy bizonyos helyzetben viselkedett. Például ilyeneket mondhat neki: „Drágám, ki szeretném kérni a véleményedet valamiben. Mit gondolsz, az apám most vegyen XYZ részvényeket, vagy várjon még vele? … Olyan jól bánsz Suzanne-nal; tudom, hogy néha milyen nehéz vele, de te sosem jössz ki a béketűrésből. Szuper vagy.” Apróságok ezek, mégis hatalmas változást lehet elérni velük.

3. számú technika: „Tell and Sell” – az úgynevezett elfogadtató interjú

Gondoskodnunk kell róla, hogy a másik tudja, hogy mit akarunk. Gyakran az a helyzet, hogy a partnered készségesen a rendelkezésedre áll, és képes is arra, amit szeretnél, csak éppen fogalma sincs róla, hogy mi az. Figyelj oda rá, hogy világosan közvetítsd a kívánságaidat. Amikor romantikáról van szó, egy feleség például nagyon könnyen azt képzelheti, hogy a férje tudja, mit szeret, és mire vágyik – de előfordulhat, hogy ez nem így van.

Ha pedig már tudja, a feleségnek pozitív visszajelzéssel bátorítania kell, hogy egyre szívesebben akarja elnyerni a felesége tetszését.

> **PÉLDA:** *Larita arra vágyik, hogy a férje, Bob kis levélkéket és verseket hagyjon neki itt-ott, és romantikus gesztusokkal lepje meg.*

Pontosan el kell mondania Bobnak, hogy mit vár tőle. Ha például szerelmes levélkéket szeretne találni, vagy arra vágyik, hogy a férje hetente egyszer elvigye vacsorázni, tudassa vele, hogy ez fontos neki. Larita minden lépésnél adjon pozitív megerősítést, és dicsérje a férjét. Ha Bob nem tesz meg valamit, amit ő szeretne, az is lehet, hogy fél attól, hogy esetleg nem felel meg az elvárásoknak. Ha Larita kis ideig dicsér és visszajelzést ad, a férje minden alkalmat meg fog ragadni arra, hogy még romantikusabb legyen.

4. számú technika: Egy vadonatúj te

Néha ahhoz, hogy megváltoztassunk valakit, nekünk magunknak is változnunk kell. Ha azt szeretnéd, hogy a partnered romantikusabb legyen, próbálkozz másik „csalival”. Anélkül, hogy hosszan fejtegetnénk az egyéni ízléseket, elmondhatjuk, hogy az emberi lények – az emberi természet velejárójaként – élvezetüket lelik az újdonságokban. Tehát nem rossz ötlet valami újat mutatni a partnerednek.

> **PÉLDA:** *Alexandra szeretné, hogy a férje nagyobb érdeklődést és lelkesedést mutasson iránta.*

Ezt többféleképpen elérheti attól kezdve, hogy változtat az öltözködésén vagy a frizuráján egészen addig, hogy máshogyan

viselkedik vagy beszél. Ha felrázza a férje észlelését, azzal azt is megváltoztatja, ahogyan látja őt, és ezért a rá adott reakciója is változni fog.

5. számú technika: Egy másik világban

Amint az 1. számú technikánál említettem, a legtöbben változatos szerepekben jelenünk meg. Ez azonban hátráltathat is. Ha a férjed olyan szerepben „lát" téged, ami nem romantikus, nehezebben fog tudni visszaváltani. Más szóval, míg valaki csodálatos anya lehet, a férjének nőként, a feleségeként is látnia kell ahhoz, hogy romantikus érzések ébredjenek benne. És míg egy férfi az idős édesanyja jó és figyelmes fia lehet, a feleségének máshogyan is kell látnia őt. A romantika néha azért hagy alább, mert az, ahogyan a társunkat látjuk, megreked egy nem romantikus üzemmódban. Minél több időt tölt együtt két ember, annál jobban összeszövődnek a különböző szerepeik. A szikra visszanyeréséhez el kell szigetelnetek a kettőtök kapcsolatát a többi szerepeitektől.

> **PÉLDA:** *Josh újra be akarja gyújtani a házasságuk elejét beragyogó szikrát.*

Amikor a romantikus oldalra összpontosít, a „férj" szerepébe kell lépnie. Beszélgetni a kollégákról, arról, hogy mikor jön a kukás, és hogy mit írhatunk le az adóból, érdekes lehet, de zavarják Josh éledező romantikus oldalát. Úgy kell alakítania a hangulatot és a beszélgetést, hogy az őket kettejüket állítsa a középpontba, hogy a felesége világosan lássa őt abban szerepben, ami a számára leginspirálóbb és felvillanyozó.

A stratégia áttekintése

- Alakíttass ki a másikkal egy személyiséget, mintha csak szerepet játszana. Ezáltal anélkül, hogy ez zavarná, hozzászokhat, hogy romantikusabban viselkedjen.
- Ha érzelmileg táplálsz valakit, az hajlandóbb lesz megmutatni a romantikusabb oldalát.
- Közvetítsd érthetően, hogy mit szeretnél, és a lehető legtöbb pozitív megerősítéssel támogasd a másikat. Ezáltal a partnered még jobban szeretne a kedvedre tenni, mert tudja, hogy mit tegyen, és visszajelzést is kap.
- A partnered étvágyát fokozandó, főzz neki valami újdonságot. Ha felrázod önmagad, azáltal a partnered is máshogyan lát majd.
- Mindnyájan több különböző szerepet töltünk be az életben, melyek között vannak romantikusak is, de a többség nem az. Ahhoz, hogy a partneredet a megfelelő hangulatba hozd, ügyelj rá, hogy a romantikus szerepedben légy.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 8. fejezet: **Szedd össze magad**

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 23. fejezet: **Változtass bárkit tisztelettudóbbá**

23. fejezet

Változtass bárkit tisztelettudóbbá: változtass drasztikus módon azon, ahogyan valaki veled, a barátaiddal és a családoddal bánik

Legyen szó barátról, családtagról vagy egy munkatársadról, jelentősen változtathatsz azon, ahogyan bárki bánik veled – mégpedig nagyon kis erőfeszítés árán. A fejezetben bemutatott technikák elképesztően egyszerűek és könnyen kivitelezhetők, mégis minden kapcsolat megalapozásában részt vesznek.

És az sem okoz jelentős különbséget, ha olyan emberrel van dolgod, aki vagy szélsőségesen önző, vagy nem egészen épelméjű. Ezek a technikák biztosítják, ami ahhoz szükséges, hogy az adott személy megfelelően viselkedjen veled és azokkal, akik fontosak neked.

1. számú technika: Változtass az interakcióidon

Drasztikusan megváltoztathatod valakinek a bánásmódját azzal, ha változtatsz azon, ahogyan viselkedsz és kommunikálsz vele. Az emberek általában azért bánnak rosszul a másikkal, mert nem érzik jól magukat a saját bőrükben. A megoldás egyszerű. Add meg nekik érzelmileg, amire szükségük van, és akkor úgy bánnak majd veled,

mint a legértékesebb kincsükkel. A következő öt fontos tanács bármelyikét alkalmazva elérheted ezt.

PÉLDA: *Az anyósod folyamatosan becsmérel és megaláz.*

1. számú kulcs: Mutass őszinte lelkesedést!

Hihetetlenül hatásos ez a trükk. Ha az anyósodat meglátva széles mosollyal fogadod őt, és kimutatod, hogy őszintén örülsz annak, hogy együtt vagytok, az nagyon-nagyon jól fog esni neki. Erre ő megmutatja neked, hogy milyen nagyra értékeli, hogy neked köszönhetően ennyire jól érzi magát, hogy örülsz neki, és jól fogadod. Ha az anyósodnak az az érzése, hogy veled lennie feladat, az kikezdi az önbecsülését és a kettőtök közötti szeretet-köteléket. Amikor vele beszélsz, tényleg rá figyelj; ne olvass közben, ne nézd a televíziót, és semmilyen egyéb módon ne oszd meg a figyelmedet.

2. számú kulcs: Mutass tiszteletet!

Megtörtént már veled, hogy valaki, akit nem igazán kedveltél, nagyon megdicsért valami miatt? Vagy esetleg kikérte a tanácsodat, vagy – feltehetően az irántad érzett tisztelete jeléül – a véleményedet? Ilyenkor azon kapjuk magunkat, hogy muszáj újraértékelnünk az adott személy iránti érzéseinket, és hozzá kell igazítanunk azokat egy kedvezőbb válaszreakcióhoz. Ha valaki bolond, és a tanácsunkat kéri, akkor az azt jelentené, hogy nem tudja, mit tesz, amikor hozzánk fordul. Ehelyett egyszerűen kiigazítjuk a róla alkotott véleményünket, és arra a következtetésre jutunk, hogy talán mégsem annyira rossz fej.

Ezt nevezik *kölcsönös rokonszenvnek*. Hajlunk arra, hogy csodáljuk, tiszteljük és kedveljük azt, akiről azt mondják, hogy ugyanilyen érzéseket táplál irányunkban.

3. számú kulcs: Légy támogató!

Amikor például a húgod hibázik, tudasd vele, hogy ez olyasmi, amit bárki elkövethetett volna, és hogy nem kell ostoroznia magát miatta. Ne állj készen a kritikáddal és a szidalmaiddal. Attól csak védekezni és vitatkozni fog. Nem jelent érdemet, és nem jár jutalommal, ha neked van igazad, vagy bebizonyítod, hogy okosabb vagy nála. Ezzel nem nyersz semmit. Annak azonban igenis van jutalma – mégpedig egy igazán remek kapcsolat –, ha kimutatod az együttérzésedet és a támogatásodat.

4. számú kulcs: Tudasd vele, hogy értékeled és elismered.

Hihetetlen, de úgy néz ki, hogy mindenfajta kapcsolatra igaz: csak akkor mondunk kedves dolgokat, ha valami rosszat tettünk. Időről időre légy proaktív! Egyetlen igazi jó szó annyit ér ebben a „bankban”, mint száz a tett elkövetése után.

5. számú kulcs: Engedd meg neki, hogy adjon.

Sokszor azt hisszük, hogy a másik akkor fog kedvelni minket, ha megteszünk valamit érte, a helyzet azonban az, hogy pont attól szeret jobban, ha ő tehet valamit *értünk*. Ennek számos oka van: (1) amikor időt, energiát és figyelmet fordítunk valamire – ez esetben egy másik emberre –, ahhoz közelebb érezzük magunkat, és ragaszkodni fogunk hozzá. (2) Ha valakinek adni tudunk, az jólesik, mert felerősíti az érzést, hogy mi irányítunk, és függetlenek vagyunk. (3) És végezetül, ha teszünk valamit a másikért, az bekapcsolja a kognitív disszonancia pszichológiai jelenségét, ami – részben tudat alatt – arra vezet minket, hogy muszáj „kedvezőbbre állítanunk” a vele kapcsolatos benyomásunkat. Máskülönben az lenne a helyzet, hogy olyan emberekért teszünk, akiket nem kedvelünk. Szívesebben jutunk arra, hogy a másik érdemes a

befektetésünkre.

2. számú technika: Tanítsd

A másik úgy bánik veled, ahogyan azt megtanítod neki. Ha nem mutatod meg, hogy bizonyos viselkedésminták elfogadhatatlanok, akkor azt mondhat és tehet, amit csak akar. Az emberek nagyon gyakran kikísérletezik, hogy meddig mehetnek el. Ha pedig nem adsz hangot a nemtetszésednek, azzal lényegében elnézed a viselkedését. Ha olyasmit tesz, amit helytelennek vagy tiszteletlennek tartasz, meg kell mondanod neki. Amint a következőkben látni fogod, természetesen nagyon sokat számít, hogy mindezt hogyan tálalod.

> **PÉLDA:** *Nagyon szeretnéd, hogy a kolléganőd, Wilma ne ócsároljon.*

Mások előtt is olyanokat mond neked például, hogy alkalmatlan vagy. Állj ellen a kísértésnek, hogy ott helyben válaszolj neki, mert akkor védekező álláspontba kellene vonulnia. Amint lehetőséged adódik, és kettesben vagytok, mondd neki ezt: „Wilma, biztos vagyok benne, hogy nem jelentett semmit, de tudnod kell, hogy bántó volt, amit mondtál.” Vagy bocsánatot kér, vagy védekezni fog. Ha bocsánatot kér, köszönd meg, mosolyogj, és fogadd el a bocsánatkérését.

Ha védekezni próbál, valószínűleg azzal győzi meg saját magát, hogy vagy túl érzékeny vagy, vagy ő csak segíteni akart. Akárhogy is van, ne bocsátkozz vitába. Egyszerűen csak mondd ezt: „Biztos vagyok benne, hogy megvan rá az okod, de amit mondtál, azzal megbántottál *engem*.” És ezzel le is zárult a beszélgetés. Nem kell

arra kérned, hogy ne tegye többet. Ha pedig Wilma újra ilyesmit teszi, folytasd le vele ugyanazt a beszélgetést ugyanúgy. Két vagy három beszélgetésnél nem kell több ahhoz, hogy leállítsd a tiszteletlen viselkedését.

3. számú technika: Járj túl az eszén!

Mint már említettem, a másik azért bánik rosszul veled, mert muszáj. Legyen az egy tízéves kissrác a játszótéren vagy egy ötvenéves ember a munkahelyeden, az biztos, hogy nincs jóban magával, és ezt rajtad veri le. Több lehetőséged van. Változtathatsz a saját maga iránti érzésein, az irántad érzett érzésein, vagy elmulaszthatod azt az érzést, ami akkor keríti a hatalmába, amikor bántani próbál. Akkor, bár a késztetése még mindig fennáll, te már nem elégíted ki ezt a vágyát. A 3. számú technikát alkalmazva az érzést veszed el, ami ébred benne. Gyors és hatásos módszer. A hatást azzal éred el, hogy aláásod a hatalmát, ahogyan azt a következő példák mutatják.

> **1. PÉLDA**: *Jason el szeretné érni, hogy Marvin, aki az ebédlőben zaklatni szokta, szálljon le róla.*

A jelenet mindig ugyanúgy zajlik. Az erőszakos Marvin akkor megy oda hozzá, amikor mások is jelen vannak, felkapja Jason ebédjét, és kiönti a tejét. A zaklatási jelenet átírásához Jason az alábbi lépések bármelyikét követheti.

– Hangosan azt mondhatja: „Nézzétek, itt jön az erőszakos Martin. Figyeljétek, milyen fontos személyiség! Kiöntheti a tejemet, csak mert nagyobb nálam. Aszta!”

– Amikor Martin közelít, Jason foghatja a tejét, és Martin szeme

előtt kiöntheti.

2. PÉLDA: *Alice folyton csúfolja Shirley-t a játszótéren.*

A rosszindulatú Alice mindennap odajön, és csúfolni kezdi Shirley-t a barátnői előtt. A kislány átállíthatja az erőviszonyokat, hogy ő legyen az, aki a dolgokat irányítja. Mondhatja például ezt: „Oké, most mindenki hallgasson, és fordítsuk Alice-re a figyelmünket, mert otthon észre sem veszik. Tessék, Alice! Mehet, csúfolj csak!” Alice-nek most már engedélye van rá, hogy gonoszkodjon. Ez kifogja a szelet a vitorlájából, és néhány ilyen kezelés után már nem okoz neki élvezetet, hogy Shirley-t cukkolja.

Míg az említett példákban gyerekeket láthatunk, az itt működő pszichológia könnyedén és hatásosan alkalmazható bármilyen felnőtt helyzetben, ugyanezzel a nyelvezettel.

A stratégia áttekintése

- Mutass lelkesedést, amikor a másikkal vagy, és ő nagyon is értékelni fogja, hogy ilyen jól bánsz vele, örömmel fogadod, és kedvesen viszonyulsz hozzá.
- Mutass tiszteletet, mert nagyon nehéz nem kedvelni azt, aki nemcsak rokonszenvez velünk, de még tisztel is.
- Amikor a másik hibázik, tudasd vele, hogy ez olyasmi, amit bárki elkövethetett volna, és hogy nem kell ostoroznia magát miatta.
- Hihetetlen, de úgy néz ki, hogy mindenfajta kapcsolatra igaz: csak akkor mondunk kedves dolgokat, ha valami rosszat tettünk. Egyetlen igazi jó szó annyit ér, mint száz a

tett elkövetése után.

- Sokszor azt hisszük, hogy a másik akkor fog kedvelni minket, ha megteszünk valamit érte, a helyzet azonban az, hogy pont attól szeret jobban, ha ő tehet valamit *értünk*.
- A másik úgy bánik veled, ahogyan tanítod neki. Ha valaki tiszteletlen veled, a lehető legkedvesebben tudasd vele, hogy a viselkedése bántó.
- Aki erőszakoskodik, az azért teszi, mert ettől erősnek érzi magát. Alááshatod a hatalmát azzal, hogy amikor rád akar szállni, hirtelen kiveszed a kezéből az irányítást.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 8. fejezet: **Szedd össze magad**

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

---

24. fejezet

Érd el bárkinél, hogy könnyebben kérjen bocsánatot

Mindegy, hogy kisebb vagy nagyobb ügyről van szó. Bocsánatkérésre rávenni őt olyan, mintha a fogát húznád. Ha a leírás alapján ráismersz valakire a környezetedben, nagyot haladhatsz vele afelé, hogy könnyebben kérjen bocsánatot, ha hibázott.

1. számú technika: Mindenképpen muszáj

Hozd emelkedett hangulatba, érd el, hogy izgatottan várjon valamit. Az öröm (várakozás egy jövőbeli eseményre) javítja a hangulatát, és azáltal ideiglenesen megnöveli az önbecsülését is. Ez gyakran megadhatja azt a plusz érzelmi löketet, amire szükséged van. Tudnod kell, hogy ez nem csak rövid távon hoz megoldást; minél többször kér bocsánatot, annál könnyebben fogja tudni megtenni. Az 1. számú technikával elérheted nála, hogy készségesebben kimondja, hogy sajnálja, amit tett.

A kutatások szerint vonakodhat az ember a bocsánatkéréstől, ha az szerinte káros hatással lesz a jó érzéseire. Kerüld el ezt a pszichológiai csapdát azzal, hogy közvetíted felé: a másik alig várja, hogy beszéljenek, és nem fog nagy ügyet csinálni belőle. Egyszerűen mondd el neki, hogy az egész rövid és fájdalommentes lesz, és utána

máris visszatérhet az adott izgalmas projekthez/tervhez/kiránduláshoz.

> **PÉLDA:** *Nancy el akarja érni, hogy a férje bocsánatot kérjen az apósától.*

A nő bármilyen eseményt kiválaszthat, vagy meglepetést is bevethet, ha az magára vonja a férje figyelmét, és jó hangulatba hozza. „Drágám, vettem két jegyet a ma esti meccsre. Utána pedig elmegyünk vacsorázni a kedvenc éttermedbe.” Pár perccel később aztán hozzáteszi: „Kérni szeretnék valamit. Felhívom Apát. Csak annyit mondj neki, hogy sajnálod, és már vissza is adhatod a telefont. Olyan sokat jelentene neki! Tudod, hogy milyen nagyra tart téged.”

2. számú technika: Figyelmeztetés

Azt akarod, hogy a másik megértse, mi is igazán fontos az életben. Vidd el egy kórházba, szeretetotthonba vagy akár egy ravatalozóba. Sokan jobban felfogják a dolgokat ezen a lelki szinten, mint logikusan vagy érzelmileg, és gyakran ez a leghatékonyabb megoldás. Amikor azzal szembesülünk, hogy az életnek igenis van vége, jobban elgondolkodunk a dolgokon. Azért olyan hatásos ez, mert ilyenkor kedvesebben és együtt érzőbben nézünk mindenre, az embereket és a helyzeteket is beleértve. Ez a szemléletváltás pedig lehetőséget teremt arra, hogy helyrehozzuk a dolgokat.

> **PÉLDA:** *Jasmine barátnője, Emily nem hajlandó bocsánatot kérni egy közös barátnőjüktől, akit megbántott, Jasmine pedig szeretné kibékíteni őket.*

Elviheti magával Emilyt egy rehabilitációs központba vagy egy kórház égési osztályára. Beszélgethetnek az ott ápolt betegekkel és rokonaikkal, vagy egyszerűen csak nézelődhetnek. Jasmine akkor lendül akcióba, amikor még nagyon erős az érzelmi hatás. Távozás közben Emily kezébe nyomja a mobilját, és megkéri, hogy hívja fel a barátnőjüket, vagy legalábbis akkor és ott megígérteti vele, hogy megteszi.

3. számú technika: Egyenesen szívből

Sajnos nagyon sok olyan ember van, aki minden pénzét odaadná egy mindössze ötperces beszélgetésért valakivel, aki már meghalt. Annak, akit ilyen veszteség ért, azért kényszerítő erejű az esete, mert hatásosan felkorbácsolja a célszemélyünk érzelmeit. Amikor meghallja a másik szívszorító, megindító történetét, nehezebben tartja vissza az addig elfojtani próbált érzelmeit.

> **PÉLDA:** *Nagyon szeretnéd, hogy a barátnőd, Marcia kérjen bocsánatot valakitől, akit megbántott.*

Keress valakit, aki nem kapott esélyt a békülésre, mert mire megtette volna a kezdő lépést, már késő volt. Hadd érezze át Marcia a harmadik személy mardosó bűntudatának teljes súlyát. Az önmarcangolása amiatt, hogy nem tudta helyrehozni a dolgokat, nagyon erős ösztönző.

4. számú technika: Keverd újra a paklit!

Ha ki akarsz békíteni két embert, egy bármelyikük életében bekövetkező jelentős eseményt használhatsz a békéhez vezető

útként. Legyen az születés vagy halál, pozitív vagy negatív, egy-egy ilyen esemény újrakeveri a pszichológiai kártyapaklit, és ilyenkor jobbak az új leosztások esélyei. Az esemény tökéletes alkalmat kínál a kommunikáció újraindítására.

> PÉLDA: *El szeretnéd érni, hogy az apád bocsánatot kérjen egy gyerekkori barátjától, akivel évekkel ezelőtt összekaptak valamin.*

Bármilyen egyszerű lépéssel – például egy betegség, válság vagy elnyert díj miatt kezdeményezett telefonhívással, vagy egy kártyával, illetve ajándékkal – a leghatásosabb módon elérhető a békülés. Ilyenkor a másik is könnyebben megbocsát, mert az élet valóban fontos dolgainak fényében rájön, hogy milyen meddő dolog a neheztelést és a haragot ápolni.

5. számú technika: Ideális lépések

Az emberek gyakran nem is annyira a bocsánatkéréstől tartanak, mint inkább attól, hogy ezzel kiteszik magukat az elutasításnak. Ezért a lehető legnagyobb mértékben meg kell könnyítened a dolgot. Vedd rá az adott személyt, hogy a következő egyszerű lépéseket kövesse, hogy a végén elfogadják a bocsánatkérését.

> PÉLDA: *Szeretnéd elérni, hogy Brian barátod kérjen bocsánatot valakitől, akit megbántott.*

- **1. LÉPÉS: KÉRJ BOCSÁNATOT!** Figyelj oda rá, hogy Brian szándéka őszinte és egyenes, száz százalékban vállalja a felelősséget, és belássa, hogy hibás. Ez most nem arról szól,

hogy „ki mit mondott először”. Ha Brian teljesen magára vállalja a dolgot, a másik szinte mindig semlegesebb pozícióra törekszik, és ragaszkodni fog hozzá, hogy részben ő is felelős.

- **2. LÉPÉS: CSÖKKENTSD AZ EGO BEFOLYÁSÁT!** Briannek meg kell értetnie a másikkal, hogy a tetteit nem tiszteletlenségnek szánta, bár belátja, hogy annak tűntek. Emlékeztetnie kell a másikat arra, hogy mennyire csodálja és tiszteli őt, és hogy a bocsánatkérése mind a tetteire, mind arra vonatkozik, hogy azok nem tükrözték a kellő tiszteletet.
- **3. LÉPÉS: MUTASS MEGBÁNÁST!** Briannek azt kell közvetítenie, hogy rosszul érzi magát amiatt, amit tett, és biztosítania kell a másikat, hogy többé nem fordul elő.
- **4. LÉPÉS: MUTASD MEG, HOGY NEKED IS FÁJ.** A sértett félnek tudnia kell, hogy Briannek fáj, amit tett – hogy egyrészt gyötri a bűntudat, másrészt pedig fájlalja, hogy elveszítette a másikkal való kapcsolatát. Ideális esetben a másik ilyenkor elmondja Briannek, hogy mi változott az életében a bizonyos eset óta, és hogy neki mindez milyen nehéz volt.
- **5. LÉPÉS: KÉRD A MEGBOCSÁTÁSÁT!** Briannek a másik bocsánatát kell kérnie. Ennek a pszichológiai ereje abban rejlik, hogy hatalmi helyzetbe hozza a másikat, és kikövezi a bocsánatkérés elfogadása felé vezető utat.

Végezetül, próbálj a bocsánatkérés előtt beszélni a megbántott féllel, és készítsd fel, hogy nyitottabban tudja fogadni és meghallgatni Brian bocsánatkérését. A fejezet néhány technikája és a következő módszer segíthet mindezt elérned.

6. számú technika: Beismerem, bűnös vagyok

A kutatások azt mutatják, hogy ha az ember szomorú, könnyebben hibáztatja magát egy súlyos konfliktus miatt, mint amikor jó hangulatban van. Azok azonban, akik jó hangulatban voltak, nagyobb valószínűséggel feltételezték, hogy a másik a hibás (Forgas, 1994).

De itt válik trükkössé az egész. Míg a szomorú ember hajlamosabb magát hibáztatni, a tanulmányokból az is kiderül, hogy a jó hangulatban lévő emberek könnyebben kérnek bocsánatot. Ezért a követendő stratégia itt az, hogy először el kell vinni a másikat például egy szomorú filmre a moziba, vagy egy szomorú újsághírről kell beszélgetni vele. Ekkor kell előhozakodni azzal, hogy ki a hibás a fennálló konfliktusban. Nagy valószínűséggel készségesebben vállalja majd a felelősséget. Utána az 1. számú technikát bevetve jobb hangulatba hozhatod, mielőtt bocsánatkérésre biztatod.

> **PÉLDA:** *Brenda barátnőd még mindig nem kért bocsánatot az anyádtól egy veszekedés miatt, ami valamikor régebben kipattant közöttük.*

Miután megnéztetek együtt egy szomorú filmet, óvatosan hozd fel a témát, hogy kettejük közül ki volt valójában a hibás. „Brenda, gondolkodtam a vitátokon az anyámmal. Hogy érzed magad amiatt, amit mondtál neki?” Amint elismeri, hogy legalábbis részben hibás ebben, mondd el neki, milyen sokat jelentene az anyádnak, ha hallhatná, amit most mondott. Majd néhány perc múlva hozakodj elő valamilyen vidám és izgalmas hírrel. Javasold Brendának, hogy hívjátok fel az anyádat, kérjen tőle bocsánatot, és utána folytathatjátok a kellemes időtöltést kettesben.

A stratégia áttekintése

- Hozd a másikat emelkedett hangulatba, érd el, hogy izgatottan várjon valamit. Az öröme jobb kedvre deríti majd, ami ideiglenesen fokozza az önbecsülését, és megadja neki azt a plusz érzelmi *löketet,* amire éppen szükséged van.
- Vidd el a másikat egy kórházba vagy például ravatalozóba, hogy visszahozd a való világba. Fontos, hogy megértesd a másikkal, mi is igazán fontos az életben.
- Egy hasonló helyzetben lévő személy kényszerítő erejű példával szolgálhat, mert nemcsak a társadalmi bizonyíték törvényét kapcsolja be, hanem nagyon erőteljesen felkelt bizonyos érzelmeket is.
- Egy-egy jelentős életeseményt kihasználva a bocsánatkérés felé terelhetsz valakit. Egy kisbaba születése például tökéletes lehetőséget kínál a dolgok beindítására, és megkönnyíti a kommunikációt.
- Ahhoz, hogy a megbántott fél könnyebben elfogadja a bocsánatkérést, a másiknak a következő lépéseket kell követnie: legyen őszinte és egyenes, csökkentse az ego hatását, mutasson megbánást, mutassa ki a fájdalmát, és kérjen megbocsátást.
- Aki szomorú, az nagyobb valószínűséggel ismeri el a saját hibáját, mint az, aki vidám. Ezért mielőtt bocsánatkérésre biztatnál valakit, addig ismertesd be vele a hibáját, amíg szomorú.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 8. fejezet: **Szedd össze magad**

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 25. fejezet: **Oszlasd el a haragot, és változtass bárkit megbocsátóbbá**

---

25. fejezet

Oszlasd el a haragot, és változtass bárkit megbocsátóbbá

Valaki tesz valamit velünk, és mi dühösek leszünk. De miért? Miért kell haraggal reagálnunk? A harag a kontroll illúziója. Azért ragaszkodunk a haragunkhoz, mert akkor úgy érezzük, hogy jobban irányítjuk a kapcsolatot. A másiknak most a megbocsátásunkra kell várnia. A harag a sebezhetőség érzése elleni védelmi mechanizmus. Végül azonban mégiscsak illúzió, és sem valódi megelégedéssel, sem tartós pszichológiai vigasszal nem jár.

Ha van egy olyan ember az életedben, aki nem engedi el a neheztelést, a következő négy pszichológiai technikával megpróbálhatod megbocsátóbbá változtatni.

1. számú technika: A megközelítés

Mielőtt a pszichológiai mágia működtetésébe kezdenél, nagyon fontos, hogy kellőképpen megalapozd a helyzetet. A következő irányelvek megmutatják, hogyan és mikor hozhatsz valakit ideális állapotba ahhoz, hogy elfogadjon egy bocsánatkérést.

- Jó hangulatban nem zavarnak annyira a dolgok, mint amikor már eleve bosszankodsz valami miatt. Ilyen

állapotban a legkisebb zavaró tényező is azonnal mélyebbre hatolhat. Amikor azonban jó a kedved, általában nyitottabb és befogadóbb is vagy, és azon vagy, hogy kiköszörülد a csorbát. Ezért csak olyankor hozakodj elő a bocsánatkérés témájával, ha a megbántott fél jó hangulatban van.

- Tudasd a dühös féllel, hogy teljesen az ő kezében van az irányítás. Bármikor kedve szerint véget vethet a beszélgetésnek. A másik nem fog könyörögni, hogy maradjon. Nem kell elköteleznie magát semmi másra. Semmi egyébbe nem kell beleegyeznie, csak abba, hogy meghallgatja a másikat. Senki nem fogja nógatni vagy győzködni.
- A dühös félnek meg kell értenie, hogy a másik szenved. Ez elősegíti az egyensúly helyreállítását. Nagyon fontos, hogy a dühös személyhez elérjen az üzenet: az „ellenségének" nagyon fáj az, hogy csúnyán viselkedett, és az is, hogy megszakadt vele a kapcsolata. Ha a megbántott fél nem hiszi el, hogy a másiknak ez tényleg fontos és valóban gyötrődik, nem fog sikerülni a dolog.
- A dühös félnek tudnia kell, hogy a másik nemcsak szenved, és bánja, amit tett, hanem lépéseket is tett arra, hogy javítson a viselkedésén. Ebből látszik, hogy változott. Az nem elég, hogy rosszul érzi magát. Egyfajta változáson is át kell esnie, ami megmutatja, hogy most már más ember, mint azelőtt.

PÉLDA: *Azt akarod, hogy Dennis megbocsásson Owennek, amiért az be akart húzni neki egyet a bárban.*

Amikor Dennis éppen jókedvében van, mondj neki valami ilyesmit: „Owen mondani akar neked valamit, és tudni szeretné, hogy

hajlandó vagy-e beszélni vele. Azt mondja, csak egy percre rabolná az idődet, és bármikor felállhatsz és faképnél hagyhatod. És csak hogy tudd, nagyon gyötrődik az eset óta, és azóta egy kortyot sem ivott. Sőt, még a kocsmába sem hajlandó betenni a lábát."

2. számú technika: Semmit nem nyert vele

Nagyon fontos, hogy Dennis megértse: Owennek semmilyen élvezete, pénzügyi nyeresége vagy egyéb haszna nem származott abból, amit tett. Owennek el kell magyaráznia, hogy nemcsak a viselkedése volt hibás, de az még csak nem is járt semmilyen előre elképzelt haszonnal. Ne feledd, hogy a lényeg itt a kapcsolat – legyen az személyes vagy szakmai – egyensúlyának a visszaállítása.

Ha Owennek származott valamilyen nyeresége az egészből, akkor annál is többet kell „visszaadnia" ahhoz, hogy a dolgokat helyrehozza. Ha képes befektetni – például érzelmileg vagy pénzügyileg – és minden haszon vagy javulás nélkül erőfeszítést tenni, az egyensúly helyreállítása szempontjából annál jobb.

> **PÉLDA:** *Irene engedély nélkül „kölcsönvette" az apja kocsiját, és behorpasztotta a lökhárítót.*

A lánynak meg kell javíttatnia a kocsit, vagy el kell kezdenie törleszteni a kárt. A lehető legnagyobb mértékben vállalnia kell a felelősséget a tetteiért. Minden lehetséges módon az egyensúly helyreállításán kell dolgoznia. Ez azt jelenti, hogy le kell mondani mindarról, amit az egésszel nyert. Ha például arra kellett neki a kocsi, hogy vegyen valamit, azt vissza kell vinnie. Mindent meg kell tennie annak érdekében, hogy visszaállítsa a kiindulási helyzetet.

3. számú technika: Neked jó

Még egy önzőbb perspektívából szemlélve is az a jó, ha elengedjük a múlt rossz dolgait. A kapcsolatok a mentális egészségünk sarokkövei, a megromlott kapcsolatok pedig érzelmi, spirituális és fizikai szempontból egyaránt lemerítenek. Tudasd a másikkal, hogy akár úgy érzi, hogy így helyes, akár nem, az a jó neki, ha megbocsát. Több tanulmány eredményei következetesen azt mutatják, hogy az ember általános érzelmi *és* fizikai egészsége javul azáltal, ha egyszerűen megbocsát egy másik embernek. Ez egyaránt igaz, ha a megbocsátást az motiválta, hogy enyhítsünk annak a gyötrelmén, aki megbántott, illetve ha egyszerűen a saját érzelmi terhünkön szeretnénk könnyíteni.

Az az erős, aki képes megbocsátani, míg a gyenge a haragjába és a keserűségébe kapaszkodva táplálja és nyalogatja törékeny egóját. Amint említettem, a haragtól megalapozottnak érezhetjük magunkat, és ez azzal az illúzióval kecsegtet, hogy a mi kezünkben van az irányítás és a hatalom. Valójában azonban éppen a gyengéknek van szükségük a haragra. Végtére is az csak egy hamis érzet, és míg az egónkat táplálja, minket otthagy összezsugorodva.

> **PÉLDA:** *Egy lelkész segíteni szeretne Jeanne-nek megbocsátani az apja bántalmazásait, pedig a férfi már nem él.*

Világos, hogy Jeanne bármit tesz is, az nem változtat a kapcsolatukon. Ezért a lelkész arra kéri, hogy egyszerűen mondja ki, hogy „Megbocsátok neked”, miközben az apjára gondol. Ha ezt megteszi, átalakul az ezzel kapcsolatos hozzáállása. Ahhoz, hogy megbocsáss, nem kell megértened, hogy a másik miért tette, amit tett. Igazság szerint ez sokszor nem is számít.

Hogy magát büntette a bántalmazó, vagy mentális betegségben szenvedett, vagy éppen alkoholista volt, az szinte teljesen mindegy. Jeanne *magáért* bocsát meg neki, nem őmiatta. Mivel a megbocsátása nem menti fel az apja viselkedését, segít neki helyretenni – azaz a háta mögé helyezni – a múltját. Még ha nem is hiszi, amit mond, ha naponta ötvenszer komolyan elismétli azt, idővel befogadja az értelmét, és igazzá válnak a szavai. Ne becsüld alá ennek a technikának a hatékonyságát! A megerősítések igen hatásosan változtathatnak az érzelmi közérzeteden.

4. számú technika: Egy kis varázslat

A figyelem elterelése, a legtöbb bűvésztrükk alapelve egyfajta művészet, melynek során a bűvész egy bizonyos helyre irányítja a közönség figyelmét, és közben észrevétlenül manipulálja a helyzetet.

Tudjuk, hogy ez milyen hatékony eszköz a gyerekekkel szemben. A vigasztalhatatlan sírás, sivalkodás és méltatlankodó panaszáradat azonnal nyöszörgésbe, majd végül örömsikolyokba torkollik, amint egy nyalóka kerül az egyenletbe. A felnőttekhez persze ennél egy kicsivel több kell, a pszichológia azonban ugyanaz. Legyen valamid, amit felajánlhatsz a másiknak, hogy eltereld a figyelmét, és ezáltal könnyebben ráveheted a megbocsátásra.

Amikor először hozakodsz elő a megbocsátás gondolatával, ajánlj fel azonnal valami ösztönzőt, amit akár azonnal megkaphat, hogy erre koncentráljon. Az érintettek kora és a közöttük lévő kapcsolat fogja a leginkább meghatározni, hogy mi legyen ez.

PÉLDA: *Xavier azt szeretné, hogy Jill elfogadja a bocsánatkérését.*

Miután követte az előzőekben tárgyalt irányelveket, Xaviernek azt kell mondania: „Jill, tudom, hogy nem vagy köteles megbocsátani nekem, de ennek ellenére szeretném odaadni neked ezeket a színházjegyeket. Gondold csak át, nem sürgetlek. Megértelek.” Amint Jill elfogadja a jegyeket, Xavier nagymértékben megnövelte annak az esélyeit, hogy bocsánatot nyerjen. Amellett, hogy Jill örül a jegyeknek, és működésbe lendül a kölcsönösség törvénye, most már az előadásra koncentrálhat, és nem kell annyira haragudnia.

A stratégia áttekintése

- Kritikus jelentőségű, hogy a megfelelő pillanatban hozakodj elő a gondolattal. Akkor tedd, amikor a másik jó hangulatban van. Biztosítsd róla, hogy nála van az irányítás, és tudasd vele, hogy a másik szenved.
- Mondd el neki, hogy annak, aki megbántotta, nem okozott örömet, és nem hozott pénzügyi vagy egyéb hasznot az, amit tett. Ne feledd, hogy a lényeg itt a kapcsolat – legyen az személyes vagy szakmai – egyensúlyának a visszaállítása.
- A megromlott kapcsolatok érzelmi, spirituális és fizikai szempontból egyaránt lemerítenek. Tudasd a másikkal, hogy akár úgy érzi, hogy így helyes, akár nem, érzelmi szempontból az a jó neki, ha megbocsát.
- Könnyebben megbocsát a másik, ha a figyelme megoszlik a haragja és valami más között, amit élvezetesnek talál. Tereld el a figyelmét, és puhítsd az álláspontját.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 24. fejezet: **Érd el bárkinél, hogy könnyebben kérjen bocsánatot**

---

26. fejezet

Keltsd fel bárki érdeklődését bármi iránt

Te az operát szereted, ő a hokimeccseket. Ő imád eljárni szórakozni, te szívesebben maradsz otthon. Az edzéstől kezdve a családi programokon át a kirándulásokig bármivel kapcsolatban, amit élvezel, elérheted, hogy ő is örömét lelje benne. Ha azt szeretnéd, hogy a másikat érdekeljék azok a dolgok, amiket szeretsz, a következő pszichológiai stratégiák segítségével elérheted a célodat.

1. számú technika: Nézd, ez ilyen!

Gondolj valamire, amit nem szeretsz. Nagy eséllyel nem sok mindent tudsz róla. Ezzel ellentétben, ami örömet okoz, azt általában igen jól ismerjük. Minél többet tud valaki valamiről, annál nagyobb a valószínűsége, hogy a végén meg is szereti. Ha van hobbid, tudod, hogy minél részletesebbek és mélyebbek az ismereteid, és minél több apró jellegzetességet társz fel, annál jobban lelkesedsz érte.

Ezért amikor azt szeretnéd, hogy a másikat érdekelje valami – például a kertészkedés –, érd el, hogy a lehető legtöbb dolgot megtanuljon róla. Tudd, hogy ideális esetben a kertészkedés általa felfedezett aspektusai illeszkednek valamihez, amivel máris szeret foglalkozni.

PÉLDA: *Marge szeretné felkelteni a barátja, Frank érdeklődését az opera iránt.*

Frank az autóversenyért rajong, az operát azonban ki nem állhatja. Az autóversenyzésben a versengést, a gyorsaságot és a veszélyt szereti. Marge tehát a legjobb tudása szerint azt akarja megmutatni neki, hogy az operában hol lelhetők fel ugyanezek az elemek – Franket pedig természetes módon kezdi elragadni ez a világ.

Marge elmondhatja például Franknek, hogy több ezer énekest is meghallgathatnak egy-egy főszerephez; hogy operák százai versengenek azért, hogy bemutassák őket; hogy sok operában van halál-jelenet; és hogy a legnagyobb fellépők a rocksztároknál is több pénzt keresnek. Nyilvánvalóan kevés dolog áll messzebb egymástól, mint az autóversenyek és az opera, de azzal, hogy azokat a tulajdonságokat és aspektusokat hangsúlyozza Franknek, amelyek mindkettőben megtalálhatók, felkeltheti a férfi figyelmét és érdeklődését.

2. számú technika: Akkor muszáj szeretnem!

Néhány fantasztikus kutatás eredményei azt mutatják, hogy a jutalom és a viselkedés között érdekes kapcsolat fedezhető fel. Az egyik tanulmány vezetői leírták, hogy azok, akiknek száz dollárt fizettek azért, hogy elvégezzenek egy feladatot, sokkal nehezebbnek és stresszesebbnek értékelték azt, mint azok, akik ugyanazon körülmények között ugyanazt a feladatot mindössze huszonöt dollárért vállalták. Ha az ember fizetséget kap valamiért, akkor azt a feladatot gyakran nehezebbnek és kevésbé élvezetesnek találja. A jutalom növelésével arányosan csökken a motivációja és az érdeklődése (Freedman et al., 1992).

Ha úgy döntünk, hogy megcsinálunk valamit, és ezért nem kapunk fizetséget vagy egyéb jutalmat, tudat alatt arra hajlunk, hogy jobban szeressük – különben miért végeznénk el? Nem szeretjük azt hinni, hogy rosszul döntöttünk valami mellett.

Egy másik fontos tényezőt is figyelembe kell vennünk: ez a technika csak akkor működik, ha az adott személy – legalább egy másik opcióval szemben – úgy dönt, hogy részt vesz a dologban. Ha azonban közlik vele, hogy meg kell tennie valamit, az ellenkezője történik: minél kevesebbet fizetnek érte, annál kevésbé találja élvezetesnek. De ha ő maga dönt mellette, igazolnia kell a tetteit, ezért tudat alatt arra jut, hogy muszáj jobban szeretnie azt, ezért nem a jutalomért teszi. Akinek nincs választása, azt egyszerűen bosszantja, hogy el kell végeznie az adott feladatot, és az is bosszantja, ha valaki más több pénzt kap érte, illetve ha ő maga nem kap eleget.

> **PÉLDA:** *Egy apuka azt szeretné, hogy a lánya új, más ételeket is megkóstolna.*

Elmondhatja a lányának, hogy ha egymás után két este eszik csirkét, az első este kaphat utána desszertet. Most, hogy a jutalom már régen a hasában van, a második este ímmel-ámmal fogja enni a csirkét, de meggyőzi magát, hogy szereti, hiszen nem várható érte jutalom. Bár a viselkedését megjutalmazták, az, hogy többé nem jár érte jutalom, sokkal jobban felerősíti a nem jutalmazás pszichológiai „csapását”.

Ha a gyereknek egyszerűen jutalmat ajánlanak – ha megeszi a csirkét, jön a süti –, azt fogja elfogadni, hogy azért eszi meg az egyiket, hogy megkapja a másikat. Ha azonban a második estén jutalmazás nélkül kell megennie a csirkét, mert már előzőleg

beleegyezett, arra kényszerül, hogy kibékítse az ellenérzéseit, és ezáltal tudat alatt arra fog jutni, hogy szereti azt. Különben miért lenne hajlandó megenni, hiszen a sütemény ízét már régen nem érzi?

3. számú technika: Könnyítsd meg, amennyire lehet

Amikor olyasmiről van szó, amit szeretünk, elsuhanunk a rengeteg részlet felett, a nem élvezetes dolgoknál azonban minden kis részletet alaposan megrágunk. Ha tehát változást szeretnél elérni valakinél, azt kell megmutatnod neki, hogy az adott dolog milyen egyszerű és könnyű.

Ha *bátorítani* akarsz egy viselkedésmintát – például a testedzést –, a tennivalók gyors és könnyű voltát kell hangsúlyoznod. Amikor valakit *lebeszélnél* valamilyen viselkedésről, azt érdemes fejtegetned, hogy milyen hosszú, unalmas és összevissza a lépésekre bontott folyamat. Ugyanarról a dologról van szó, de attól függően, hogy hogyan tálalod, teljesen más hozzáállást alakíthatsz ki nála.

> **PÉLDA:** *Angelica szeretné elérni a férjénél, hogy jobban étkezzen és többet mozogjon.*

Gondoskodik róla, hogy az egészséges élelmiszerek, például gyümölcsök és zöldségek megmosva, felvágva, fogyasztásra készen, az edzőruha pedig tisztán, előkészítve várják a férjét. Amikor lehetséges, mozgásra biztatja a férjét: „Lenne kedved gyorsan lefutni egy kört a suli pályáján?”, és „Ha reggel lecsípsz magadnak húsz percet egy rövid edzésre, én majd elviszlek a munkába.”. Bár nyilvánvalónak tűnnek ezek a mondatok, figyeld meg, mennyire másképpen is tálalható ugyanez: „Ahelyett, hogy reggel négyszer is

lenyomnád a szundigombot a telefonodon, és kikászálódnál az ágyadból, hogy elvonszold magad az edzőterembe, mint valami hős, te csak bereggeliztél.” Nem igazán motiváló, igaz?

4. számú technika: Felrázás-megközelítés

Unatkoztál már annyira, hogy a telemarketinges telefonálóval is lelkesen csevegtél, pedig nem is érdekelt, amit el akart adni neked? Vagy untad már annyira halálra magad, hogy bármit megtettél volna, hogy kimehess a lakásból – akár azt is, hogy elkíséred egy ismerősödet a napi ügyintézésére?

A motiváció felrázás-megközelítése kimondja, hogy az ember megpróbál fenntartani egy bizonyos stimulációs és aktivitásszintet. Ehhez hasonlóan a *hajtóerő-csökkentés modellje* azt mondja ki, hogy ha az ember aktivitásszintje túlságosan megemelkedik, megkeresi a módját, hogy visszavegye. Azt is kimondja azonban, hogy ha túl alacsony a stimulációs szint, ösztönző erőt fokozó tevékenységekkel igyekszik azt megnövelni. Tehát még a leglustább ember is megelégelheti a semmittevést. Hogy a 4. számú technikát a leghatékonyabban kihasználhassuk, itt most az *elvárás-érték elmélet* elnevezésű kognitív megközelítéssel ötvözzük ezt a pszichológiai törvényszerűséget. Ez lényegében arról szól, hogy az ember jobban hajlik a cselekvésre, ha úgy gondolja, hogy az erőfeszítéseit siker koronázza majd.

> **PÉLDA:** *Lawrence szeretné, ha az unokája azzal töltené a nyarat, hogy a családi vállalkozással ismerkedik ahelyett, hogy elfecsérelné az idejét.*

A nagyapa megvárja, míg az unokájának olyan kevés tennivalója

lesz, hogy vágyjon a stimulációra valamilyen, bármilyen tevékenység révén. Akkor hozakodik elő az ajánlatával, amikor garantált az eredmény. Felteheti neki például a kérdést, hogy szeretne-e a cégnél dolgozni a nyáron X dollárért.

Mivel Lawrence akkor kérdezi ezt, amikor az unokájának nincs dolga, nagyobb valószínűséggel kap rá pozitív választ. Ha éppen foglalkozik valamivel, lehetséges, hogy nem akarja majd emelni a stimulációs szintjét. Továbbá, mivel Lawrence konkrét jutalmat ígér neki egyszerű százalékos jutalék helyett, vagy ahelyett, hogy „majd meglátjuk, hogy megy”, az unoka még inkább hajlik az ajánlat elfogadására.

A stratégia áttekintése

- Ragadd ki néhány elemét annak, amit meg akarsz kedveltetni valakivel, és mutasd meg neki, hogy miben hasonlít ahhoz, amit már szeret. Ezáltal az új dolog is hasonlóképpen felkelti majd az érdeklődését.
- Tudományos tanulmányok szerint akkor élvezzük jobban, amit csinálunk, ha *nem* jutalmazzák a viselkedésünket.
- A lehető legjobban könnyítsd meg a másik számára, hogy mozgásba lendüljön, és segíts fenntartani a lendületet.
- Két hatásos motivációs elméletet ötvözve akkor kérd meg a másikat valamire, amikor nincs dolga, majd ajánlj neki konkrét jutalmat vagy hasznot a munkájáért.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**

➲ 10. fejezet: **Oszlasd el bárki önpusztító viselkedésmintáit**

➲ 13. fejezet: **Változtass bárki gondolkodásán, és bármikor állítsd le a makacs viselkedést**

➲ 15. fejezet: **Változtasd a lustaságot a tettek agilis emberévé**

---

27. fejezet

Állítsd le bárki passzív-agresszív viselkedését

Egy nő nem képes egyenesen szembenézni a konfliktusaival, ezért közvetetten „veri el a port” a másikon, látszólag ártatlan módon okozva kárt vagy kényelmetlenséget. Ha van olyan ember körülötted, aki a passzív-agresszív viselkedésével az őrületbe kerget, a következő technikákat bevetve rábírhatod a konfrontálódásra és arra, hogy megbeszéljétek a dolgokat ahelyett, hogy titokban fortyogna, és ártó terveket szövögetne.

1. számú technika: Fordított, fordított, fordított pszichológia

Kérd ki a tanácsát pontosan azzal kapcsolatban, amit megnehezít a számodra. A mögöttes pszichológia kettős. Ha már befektetést eszközöl, a megtérülést is szeretné, és ezt csak úgy érheti el, ha te könnyen végezheted a dolgodat. Ha megnehezíti az életedet, az ebből adódó stressz és nyugtalanság miatt lehet, hogy nem éred el a célodat – és a tanácsa akkor haszontalan volt. Mind arra vágyunk, hogy igazunk legyen, ezért azon igyekszik majd, hogy a lehető legjobban megkönnyítse a dolgokat, hogy hasznodra lehessen a „bölcsessége”.

PÉLDA: *Christina irodavezető, és a titkárnője, Della gyakran rossz helyre fűzi le az anyagokat.*

Christina megbízhatja őt azzal, hogy dolgozzon ki egy jobb iktatórendszert. Amint ez megvan, Della rendszere csak úgy működhet, ha Christinának nem kell az anyagok keresgélésére fecsérelnie az idejét. Így Della nemcsak a szabotálással hagy fel, hanem egyenesen megpróbálja megkönnyíteni Christina munkáját. Minél kevesebb időt tölt a főnöke az iratok keresgélésével, annál hatékonyabbnak bizonyul az ő rendszere.

Kacsalábra a cipőt

Amikor zavar valaki, vagy frusztrál, illetve bosszant, amit tesz, hozd fel a témát; ne hagyd elüszkösödni és komolyabbá válni, mint amilyen. Ha magadban tartod az érzéseidet, az igen ritkán tesz jót a kapcsolatotoknak vagy neked. Íme, néhány fogódzó, hogy hogyan hozakodj elő azzal, ami zavar: várj huszonnégy órát, mielőtt bármit mondanál; akkor keresd meg, ha nem szorít titeket az idő, és nem vacak a hangulat; és ne vádként add elő a mondanivalódat.

2. számú technika: Könnyítsd meg az életet

Amennyire lehetséges, könnyítsd meg a másiknak, hogy beszéljen arról, ami zavarja. Ha egyenesen megbeszélheti veled, hogy mi bántja, nem kell passzív módokon revansot vennie. Ez azonban

nem feltétlenül könnyű neki. Ezért terveld ki, hogyan alakíthatod úgy a dolgokat, hogy nap mint nap könnyedén kibökhesse, hogy mi zavarja. Ezáltal megszokja, hogy ennek ez a módja, és nem fenyegeti semmi, ha kimondja, amit gondol. Ha ez kényelmetlen neki, kérd meg, hogy egyszerűen írja le a problémáját. Akkor átgondolhatod, és ha beleegyezik, megbeszélhetitek.

> **PÉLDA:** *Larry úgy érzi, hogy a felesége, Lois passzív-agresszív viselkedést folytat vele szemben, és nem hajlandó vagy nem képes megbeszélni vele, hogy mi zavarja.*

Larry felajánlja (nem utasítja) Loisnak, hogy mindennap vagy bármikor töltsön öt percet vagy akár több időt azzal, hogy írja le, mi bántja. Aztán egyszerűen otthagyja neki, amit írt. Larry nem vitatkozik, és nem kritizálja, amit üzen neki, és nem is próbál védekezni. Egyszerűen csak megköszöni az őszinteségét. Lois rövid időn belül megtanulja, hogyan kezelje azt, ami kiborítja. Amikor sem Larry, sem Lois nem zaklatott és nem rohannak, higgadtan átnézhetik a nő üzeneteit, és megbeszélhetik, hogyan kezeljék az adott problémákat.

3. számú technika: Megmutatom neked

Ez a technika szinte lehetetlenné teszi, hogy bárki passzív-agresszíven viselkedjen veled. Kezdd azzal, hogy leleplezed a viselkedését, vagyis elmondod neki, hogy tisztában vagy azzal, amit csinál. Utána azt is mondd el, hogy tudod, miért teszi, és hogy teljesen megérted. Ebben az a trükk, hogy mással magyarázod a passzív-agresszív viselkedését, mint ami miatt valójában csinálja.

PÉLDA: *Horace-t a nyilvánosság előtt mindig kigúnyolja a barátja, Wallace.*

Hogy Horace megkérte-e már a barátját, hogy ne tegye ezt, vagy sem, az most nem érdekes. Most ezt mondja neki: „Wallace, értem, hogy miért gúnyolsz engem mások előtt. Azért csinálod, mert azt hiszed, hogy engem jobban kedvelnek, mint téged, ezért olyan dolgokat mondasz, ami téged jobb, engem pedig rosszabb fényben tüntet fel. Még ha akarnál, se tehetnél ez ellen semmit."

Wallace természetesen tagadni fogja a viselkedését, a motivációját vagy mindkettőt. Horace erre csak ennyit mond: „Bocsánat, biztosan gyenge pontra tapintottam. Hagyjuk." Ha ezek után bármikor előáll egy ilyen helyzet, és Wallace gúnyolni kezdi Horace-t, azzal elismeri, hogy igaza volt – ezt pedig az egója nem hagyhatja.

4. számú technika: Übereld

Akármit tesz is a másik, amivel zavar, rontsd tovább a helyzetet. Ha még kedvezőtlenebbé teszed a feltételeket, fegyverszünetet kell kötnie, és az érzelmi középvonal felé kell haladnia. Ezt kétféleképpen is elérheted: (1) kijelentheted, hogy amíg ő nem teszi a dolgát, többé te sem teszed a tiédet, vagy (2) visszaadod a passzív-agresszív kölcsönt, és minden szó nélkül cselekszel. Egy ponton aztán muszáj lesz feladnia, és akkor értelmesebben elbeszélgethettek, mert már ő is szenvedni fog veled együtt. A 4. számú technikát csak szükség esetén vesd be, mert rövid távon még több súrlódást okozhat, mint az eddigi.

PÉLDA: *Mary férje, Bernard a nő sorozatos kérései ellenére soha*

nem pakol el maga után.

Mary egyszerűen sztrájkba kezdhet – úgy dönthet, hogy nem mos, nem mosogat, vagy nem végez el valamilyen házimunkát, amit rendesen igen. Amit Bernard nem tesz meg, azt ő még annyira sem teszi. A férfi most már nemcsak a passzív-agresszív viselkedését nem tudja folytatni, hanem még rosszabbul is áll a szénája, mint azelőtt.

5. számú technika: Ha visszafelé sül el a dolog

A bátyád kényelmetlen helyzetbe hoz, mert ez valamiféle érzelmi kielégülést okoz neki. Ha azonban az, amit csinál, mindig mintha a visszájára sülne el, és ő helyetted magának okoz kárt, gyorsan le fog szokni erről. Bár az egész nagymértékben tudat alatt zajlik, ha a bátyád sorozatos kísérletei, hogy kényelmetlenséget okozzanak neked, kudarcba fulladnak, már csak önvédelemből is le fog állni ezzel.

PÉLDA: *Madeline munkatársa, Drake mindenféle módon keresztbetesz a nőnek – megeszi az ételét, rosszul jegyzi fel az üzeneteit, és így tovább.*

Akármit tesz Drake, Madeline mindig úgy tünteti fel, hogy az a férfinak „fájt”, nem neki. Például:

- Drake megeszi a salátát, amit Madeline a hűtőszekrényben tartott. Erre Madeline: „Ó, azt a salátát vissza akartam vinni az üzletbe, kis bogarakat láttam mászkálni benne.”
- Drake „elfelejt” szólni Madeline-nek egy értékesítési megbeszélésről. Madeline: „Ó, pont a te új ötletedet akartam

nekik felvezetni. Hát, gondolom, akkor ezzel még várunk.”

- Drake kávét önt Madeline asztalára. A nő: „Ó, pont neked nyomtattam ki valamit, de most már túlságosan elázott ahhoz, hogy elolvasd. Sajnálom.”
- Drake rosszul ír le egy telefonüzenetet. Madeline: „Jaj, úgy el vagyok havazva, ezért arra gondoltam, hogy osztozhatnánk azon a híváson. Hát, majd talán máskor.”

A stratégia áttekintése

- Kérd a másik segítségét abban, amivel gondod van. Most már ahhoz, hogy igaza legyen, és a tanácsa működjön, nemcsak hogy nem fog keresztbe tenni neked, hanem még meg is könnyíti a munkádat.
- Biztosítsd a másik számára, hogy érzelmi szempontból minden fenyegetés lehetősége nélkül elmondhassa, ami zavarja, és idővel megtanítod neki, hogyan reagáljon a negatív helyzetekre.
- Leplezd le a másik viselkedését, de magyarázd azt másképpen. Most már ha bármikor újra ugyanúgy viselkedik, azzal azt bizonyítja, hogy igazad van, de ezt az egója nem hagyhatja.
- Ha tovább rontasz a dolgokon, a másikat fegyverszünetre kényszeríted, ami behozza az érzelmi középvonalra.
- Ha az, amivel próbálkozik, mindig mintha a visszájára sülne el, és ő helyetted magának okoz kárt, gyorsan le fog szokni róla.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

- 9. fejezet: **Ajándékozz önbecsülést**
- 23. fejezet: **Változtass bárkit tisztelettudóbbá**
- 25. fejezet: **Oszlasd el a haragot, és változtass bárkit megbocsátóbbá**

---

28. fejezet

Változtasd meg a notórius későn érkezőt

Ha Evelynről egyetlen dolgot kell mondani, akkor az az, hogy mindig elkésik. Egyik kifogást húzza elő a másik után, de van, hogy még erre sem veszi a fáradságot. A megváltoztatásához több pszichológiai technikát is be fogunk vetni.

A notórius késést általában valamelyik tudat alatti mozgatórugó okozza az alábbi kettő közül. Az egyik az, hogy Evelynnek muszáj azt éreznie, hogy ő irányít. Azzal, hogy megvárakoztat másokat, hatalmi helyzetbe kerül, még ha csak egy megbeszélésre vagy vacsorára érkezik is késve. Ha azonban olyan dolgokat is le szokott késni, amiből csak neki lesz kellemetlensége – ha rohannia kell a repülőtérre, amikor nyaralni megy, vagy soha nem látja a moziban a filmek elejét –, akkor lehet, hogy egyszerűen csak „alacsony az időtudatossága”. Vannak, akik egyszerűen máshogyan „érzékelik” az időt. Lehet, hogy Evelyn képtelen hatékonyan megítélni és jól kezelni az idejét, gyakran szán kevesebb időt egy-egy feladatra, mint kellene, és folyton eltereli valami a figyelmét.

Függetlenül attól, hogy mi mozgatja, ha eleged van abból, hogy folyton várnod kell valakire, a következő pszichológiai technikákkal elérheted, hogy az illető minden alkalommal pontosan érkezzen.

1. számú technika: Fizesd meg az árát!

Ha komoly a tét, megváltoztathatod a viselkedését. Az 1. számú technikát alkalmazva előre figyelmezteted a másikat, hogy vársz rá addig, ameddig általában elfogadható, majd elindulsz nélküle. És ezzel le is zárod a beszélgetést. Nem kegyetlenül és hidegen kell ezt közölni, hanem egyszerűen, mint valami szükségszerűséget. Te pontos akarsz lenni. Nagyon örülnél neki, ha veled menne, de ha nem képes az előre megbeszélt időben megjelenni, akkor nélküle kell elindulnod.

> **PÉLDA:** *Amikor Vivian barátnőddel mentek valahová, mindig megvárat.*

Mondj neki valami ilyesmit: „Vivian, veled szeretnénk megnézni azt a filmet, de nem akarunk elkésni. 5:35-re nálad leszünk; felszólok, amikor megállunk a házad előtt. Ha 5:40-re nem vagy lent, nélküled indulunk el.” Most már nem arról van szó, hogy neked okoz kényelmetlenséget, hanem arról, hogy Vivian nem fogja látni a filmet. Függetlenül attól, hogy milyen tudat alatti mozgatórugókról van szó, ha pontosnak *kell* lennie, akkor képes rá.

Ne legyen szokványos

Tűzz ki szokatlan időpontokat a találkozásra. 9 óra helyett legyen 8:57. A tanulmányok szerint az emberek jobban emlékeznek egy szokatlan időpontra, és nagyobb fontosságot tulajdonítanak neki. Ráadásul ha egy találkozó kerek időpontra, például este 9:00 órára van kitűzve, az emberek gyakran azt feltételezik, hogy az úgysem kezdődik el nagyjából 9:10 előtt. A furcsa

időpontok miatt azonban az emberek hajlamosak azt feltételezni, hogy az esemény kezdeti időpontjának nagyobb jelentősége van.

2. számú technika: Tanuld újra az időt

Nagyon jól kezelhető a notórius késés azzal, ha újra megtanítják az adott személynek az idő megállapítását. Ha folyton alábecsüli, hogy mennyi időre van szükség egy-egy feladat elvégzéséhez, megmutathatod neki – tudatosíthatod benne –, hogy pontosan mennyi időbe telnek a dolgok. Amikor valaki azt mondja, hogy öt perc múlva nálad lesz, valószínűleg téved. Vedd rá, hogy valóban átgondolja, és őszintén megmondja, mi mennyi időbe telik.

Ez az újratanulás nem zajlik le egyik napról a másikra, de igenis megtanulhatunk „időtudatosabbak" lenni. Nagy hatékonysággal alkalmazzák ezt a technikát az időkezelő kurzusokon, ahol az embereknek feketén-fehéren megmutatják, mennyi időt fecsérelnek és veszítenek el, és ezáltal jobban meg tudják tervezni a napjukat.

> **PÉLDA:** *A feleséged, Dawn soha sehová nem érkezik pontosan, és mindig minden miatt megvárat.*

Válassz ki egy napot, és kérd meg Dawnt, hogy vezessen róla időnaplót. Ide felírhatja, hogy mi mennyi idejébe telik – a fogmosástól a reggelizésen és a bevásárláson át egészen addig, hogy mennyi idő alatt ér haza a munkahelyéről. Az ezt követő néhány napban mentálisan megpróbálja lekönyvelni, hogy mennyi ideig fognak tartani a dolgok. Majd néhány nap múlva újra előveszi a naplót. Ezt a két módszert addig váltogatja, amíg képes lesz nagy

pontossággal „kitalálni”, hogy mi mennyi ideig tart.

3. számú technika: Kössünk megállapodást

Itt a másik fogékonyságára apellálunk. Az nyilvánvaló, hogy nehezére esik a pontosság, úgyhogy csak arra koncentrálj, ami tényleg fontos. A te pontossági szükségleted áll szemben az ő vágyával, hogy ne kösse gúzsba az idő. És tényleg, miért kell, hogy mindig minden úgy legyen, ahogy te mondod?

Kössetek megállapodást: ő legyen pontos a különleges eseményeken, máskor nyugodtan késhet. Emellett, hogy ne késsen akkor se, amikor megígérte, hogy pontos lesz, büntesd a pontatlanságát függetlenül attól, hogy milyen jó kifogással hozakodik elő.

PÉLDA: *Deborah-nak mindig várnia kell a férjére, Jerryre.*

Mindketten meghatározzák, hogy minek adnak elsődleges fontosságot, majd megállapodnak abban, hogy bizonyos eseményekre Jerrynek is pontosan kell érkeznie. Ha például Deborah megőrül attól, hogy rohanva érkeznek a repülőtérre, ő mondja meg, hogy mikor induljanak el. Ha azonban vacsorázni és moziba mennek a barátaikkal, nem baj, ha Jerry késik egy kicsit. Így Deborah nem fogja azt érezni, hogy Jerry nem tartja tiszteletben az ő idejét, mert ebben állapodtak meg. Ha azonban úgy alakul a helyzet, hogy a megállapodásuk ellenére a férfi miatt nem indulnak el időben a reptérre, tartozik valamivel Deborah-nak (ebben szintén előre meg kell állapodniuk).

4. számú technika: Pszichológiai horgonyok

Emlékszel még, hogy milyen tanulságokat vont le az orosz tudós, Ivan Pavlov? Összefoglalva, a kísérlet során észrevette, hogy a kutyáknak, akikkel dolgozott, mindig elkezdett folyni a nyáluk, amikor ő belépett a szobába. Megtanulták, hogy Pavlov megjelenése egyet jelent az etetéssel. Azért indult el a nyálelválasztásuk, mert Pavlovot *még étel hiányában is* összekapcsolták a táppal. Ezt nevezte el *feltételes reflexnek*, és erre rengeteg példát láthatunk a saját életünkben is.

A frissen kaszált fű illata például a gyerekkorod kedves emlékeit idézheti fel benned. Vagy ha bármikor találkozol valakivel, akit egy bizonyos néven neveznek, kellemetlen érzések támadhatnak benned vele szemben egy korábbi tapasztalatod miatt egy ugyanolyan nevű emberrel. Ezek mind horgonyok. A horgony társítás vagy asszociáció valamilyen konkrét érzéshalmaz vagy érzelmi állapot és valamilyen egyedi inger – például kép, hang, név vagy íz – között. Ha valakinek a mostani tetteihez kellemetlen inger kapcsolódik, az tudat alatt társítást kezd kialakítani, és negatív érzéssé változtatja azt, ami valaha élvezetes volt.

> **PÉLDA:** *A nővéreddel, Donnával együtt dolgoztok, és miatta mindig elkésel az értékesítési telefonos megbeszélésekről.*

Ha Donna azt teszi, amit vársz tőle – azaz pontos –, akkor ezt a viselkedését valamilyen pozitív társításhoz horgonyozd le. Például mondj valami jó hírt, emlékeztesd valamire, amit vár, dicsérd meg valami miatt, ami nem kapcsolódik ide, vagy köszönd meg az igyekezetét. Donnánál rövid időn belül olyan pozitív dolgokhoz fog kapcsolódni a pontosság, hogy már magától is erre vágyik majd.

A stratégia áttekintése

- Emeld a tétet, hogy a pontatlan személynek több veszteniva lója legyen, ne csak neked okozhasson kellemetlenséget. Jobban fog törekedni a pontosságra, ha súlyosabbak a késés következményei.
- Van, akiben egyszerűen nincs meg az a természetes érzék, hogy meg tudja mondani, mi mennyi időbe telik. Segíts neki újratanulni az időt és az időkezelést.
- A puszta tény, hogy te pontos akarsz lenni, valaki más pedig késik, még nem jelenti azt, hogy mindig neki kell hozzád igazodnia. Előre egyezzetek meg abban, hogy mikor késhet, és mikor szeretnéd nagyon, hogy pontos legyen.
- Használd a kondicionálás erejét! Ha a másik azt teszi, amit vársz tőle – azaz pontos –, kapcsold valamilyen pozitív társításhoz a viselkedését. Rövid időn belül pozitív érzéseket fog a pontossághoz társítani.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 23. fejezet: **Változtass bárkit tisztelettudóbbá**

➲ 25. fejezet: **Oszlasd el a haragot, és változtass bárkit megbocsátóbbá**

29. fejezet

Változtasd meg a nyaggatót

Egyetlen percnyi folyamatos nyaggatást és panaszkodást sem bírsz már elviselni azzal kapcsolatban, hogy mi mindent csinálsz rosszul, vagy mit nem csinálsz egyáltalán. Ha torkig vagy ezzel, vesd be a következő pszichológiai technikákat, hogy véget vess az örökös zsémbelésnek.

1. számú technika: A túszhelyzet megoldása

Ez a technika a jól bevált józan észre alapoz. Kérdezd meg a másikat, hogy mik a kérései, majd csendesen és nyugodtan beszéljétek meg. A legrosszabb olyankor vitába szállni, amikor a másik éppen belemelegedett a nyaggatásodba. Tehát akkor egyezzetek meg abban, hogy mit vállalsz te – és mit nem szeretnél te elvégezni –, amikor mindketten nyugodt, ellazult állapotban vagytok. Ha van értelme a kérésnek, ígérd meg, hogy megteszed, és ne szegd meg a szavadat. Ha azonban nem olyasmiről van szó, ami szerinted a te dolgod, mondd el az érveidet, és nyíltan, őszintén beszéljétek meg a dolgot.

A nyaggató azért nyaggat, mert meg van győződve róla, hogy ezzel a módszerrel hatásosan elérheti, amit akar. Ha azonban belátja, hogy sokkal hatékonyabb nyugodtan leülni és megbeszélni,

akkor a jövőben már másképpen fogja tálalni az igényeit.

> **PÉLDA:** *A házaspár mindkét tagja úgy gondolja, hogy a másik túl sokat nyaggatja.*

Akkor kell átbeszélniük a feladataikat és kötelezettségeiket, amikor mindketten nyugodtak, és jó hangulatban vannak. A szabály egyszerű: *ezeken senki nem módosíthat vagy változtathat egy hétig vagy a következő „tárgyalásig”*. Ha például a férj egyik feladata az, hogy kivigye a szemetet, a feleség nem figyelmeztetheti erre, csak ha lejárt a megállapodott időintervallum. Akkor szívből nyaggathatja, mert a férjnek bizony ki kellett volna vinnie a szemetet. Ha azonban valami nincs a listán, csak egyszer kérdezheti meg, hogy a másik megtenné-e, és utána többet nem említheti.

2. számú technika: Írd le!

Gyakran nem maga a feladat annyira fárasztó, amit a másik el akar végeztetni veled, hanem az, ahogyan kéri – az a bosszantó, idegesítő hangnem és mód. A 2. számú technikával megszüntetheted az üzenetek kommunikálásának bosszantó aspektusát, és ehelyett egyszerűen a kérésre összpontosíthatsz.

Ha a verbális kommunikációval érkező plusz csomag túl nehéz, váltsatok át az írásbeli kérelmekre. Ráadásul ha az egyszer leírt kérést kiteszed egy jól látható helyre, az így folyamatos emlékeztetőként is szolgál a bosszantó körítés nélkül.

> **PÉLDA:** *Frank és Hillary együtt vezetik a kis családi vállalkozást, és Hillaryt a nyaggatás vádja érte.*

Mindent, amit Hillary Frankkel szeretne elvégeztetni, írja le egy

papírlapra, és tűzze ki egy falitáblára a kért határidőt is megjelölve. Ha Frank nem tud eleget tenni a kérésnek, ezt írásban indokolja meg, és tegyen új ajánlatot azzal kapcsolatban, hogy egyáltalán meg tudja-e tenni, illetve mikorra.

3. számú technika: Villámhárító

Benjamin Franklin találmánya, a villámhárító alacsony ellenállású utat kínál a földbe, hogy elvezesse a veszélyes elektromos áramot arról az építményről, amelyre fel van szerelve. Annyi a lényege, hogy egyszerűen csábítóbb célpontot kínál a villám számára. Ez a technika hasonló megközelítésen alapul. Ha a nyaggatónak van más dolga is, amire fókuszálhat, valami jelentősebb ügy, akkor az eltereli a figyelmét, és ezáltal nem foglalja le annyira vagy szippantja magába a nyaggatás. Ez a „villámhárító", amint mindjárt meglátod, lehet bármilyen pozitív vagy negatív dolog a te vagy az ő életében. Emellett azáltal, hogy valami olyan dolgot állítasz a figyelme középpontjába, ami nagyon fontos neki, elérheted, hogy minden mást szinte teljesen figyelmen kívül hagyjon.

> **PÉLDA:** *A tizenéves Margie nagyon szeretné, hogy az apja ne nyaggassa folyton.*

Margie-nak villámhárítóra van szüksége, hogy elterelje magáról az apja figyelmét. Emlékeztetheti olyan jelentős dologra, amelyek éppen az ő, Margie életében zajlanak, amelyek miatt szétszórt vagy szórakozott. Mondhatja például, hogy „Éppen sok bajom van a franciával; a legjobb barátnőmnek rengeteg problémája van, és én szeretnék segíteni neki; és nagyon szeretnék bejutni az állatorvosi egyetemre, ezért még többet kell most tanulnom." Margie apja, akit

lenyűgöz, hogy a lány ilyen jó barátnő és szorgalmas tanuló, esetleg lazábbra foghatja a gyeplőt, és elengedheti a kisebb dolgokat. Az emberek hajlamosak megfeledkezni róla, hogy a többieknek is megvan a saját életük, és az is zajlik. Amikor erre emlékeztetjük őket, azzal újrafókuszálhatják a figyelmüket, és egy kis nyugtot hagyhatnak nekünk.

4. számú technika: Vedd le az álarcot

Minden nyaggatás egyetlen pontba sűrűsödik össze: az ember azt akarja, hogy meghallgassák és elismerjék. Az anyád például – annak ellenére, hogy pontosan úgy hangzik – nem panaszkodik, hogy a földön hagyod a szennyes ruhát, hogy nem viszed ki a szemetet, vagy hogy milyen a vezetési stílusod. Ezzel mindössze arra szeretne kérni, hogy vedd komolyan az érzéseit és a kéréseit. Azt akarja, hogy legyen neked fontos, hogy ő gondos. A megoldás erre az, hogy megadod neki, amit kér, és akkor ez az igénye nem a nyaggatásban csúcsosodik ki.

Talán azt hiszed, hogy minél többet dicséred az anyádat, ő annál inkább úgy érzi majd, hogy a helyzetéből adódóan irányíthatja az életedet. Ennek azonban éppen az ellenkezője igaz. Minél inkább kimutatod a megbecsülésedet és a tiszteletedet, annál kevésbé igényli majd, hogy kontrollálja az életedet. A 4. számú technika hihetetlenül hatásosan, satufékként állíthatja le a másik folytonos nyaggatását. Nézzük meg, hogyan működik.

> **PÉLDA:** *Patty minden miatt, amit csinál – és amit nem –, nyaggatja a kishúgát, Peggyt.*

Peggy elmondja Pattynek, hogy mit tisztel és értékel benne, és

mennyire csodálja, amit elért az életében – akkor is, ha az nem sok. Peggy erre mondhatja ezt: „Tudnod kell, hogy szerintem az, ahogyan élsz, fergeteges. Nagyon büszke vagyok rád! És azt is tudnod kell, hogy bár nem mondom sokszor, de igazán nagyra értékelem azt a sok mindent, amit értem teszel.”

5. számú technika: Őszinteség… a legjobb politika

Természetesen mindig nyitva áll előtted az őszinteség lehetősége! Ha például elmondanád a nővérednek, hogy mennyi kárt okoz a nyaggatásával, lehet, hogy meglepődnél azon, ami ezután történik. A nyaggatás nem aranyos, nem szórakoztató, és nem ártalmatlan. Az igazság az, hogy rombolja a kapcsolatokat. A tanulmányok szerint a házaspárok esetében a nyaggatástól csökken a meghittség szintje, és romlik az általános házastársi elégedettség. Elengedhetetlen, hogy a nyaggató megtanulja más módon kommunikálni a vágyait, különben nem biztos, hogy marad, akit nyaggathat. Nagyon fontos, hogy mindezt hogyan mondod el neki – amint az alábbi példa mutatja.

PÉLDA: *Burtnek elege van a felesége nyaggatásából.*

Burt pontosan fogalmaz a nyaggatás által okozott kárral kapcsolatban. „Tudnod kell, hogy szeretlek, és azt szeretném, hogy az egész hátralévő életünkben együtt legyünk. Tudom, hogy elfelejtek elintézni ezt-azt, és ezt nagyon sajnálom. De muszáj kitalálnunk valami más módot arra, hogy emlékeztetsz a feladataimra, mert ettől egyszerűen úgy érzem, hogy távolodunk egymástól. Ettől aztán neheztelni kezdek, mert úgy érzem, hogy nem becsülöd azt, amit én csinálok. Tudom, hogy ez az én hibám,

úgyhogy találjuk ki együtt, hogy lehetne-e jobban kommunikálni, hogyan menjenek a dolgok.

6. számú technika: Kerüld a vesztes helyzeteket

Annak a szemében, aki nyaggat, akármit csinálsz is, nem nyerhetsz. Ha nem teszed meg, amit kér, még többet nyaggat, ha pedig végül megteszed, abban nem lesz sok köszönet vagy elismerés. Ott él benne egyfajta jogosultság-érzet, vagyis a másik úgy érzi, hogy ez jár neki, ezért ha megteszed, amit kér, akkor is csak „egyenlíthetsz”.

Tehát a másik automatikus jogosultság-érzetét kell megszüntetned, mert hacsak nem dolgozol neki, nincs olyan szabály, amely szerint neked X, neki pedig Y a dolga. A feladatokon osztozunk, és az egészséges kapcsolatokban mindkét fél hozzájárul a dolgokhoz – nem azért, mert muszáj, hanem mert örül neki, ha boldoggá teheti a másikat. A nyaggatás ezt az ösztönzést veszi ki a képletből, és ennek köszönhetően lehet egy kapcsolat mottója az „amilyen az adjonisten, olyan a fogadjisten”.

> **PÉLDA:** *June egészségtudatos kedvese mindig nyaggatja a lányt a vitaminszedés miatt.*

Azt a szabályt hozzák, hogy minden alkalommal, amikor arra kéri June-t, hogy szedjen vitamint, előtte egy-egy pozitív dolgot kell mondania, utána pedig ki kell fejeznie az elismerését: „Tudom jól, June, hogy próbálsz egészségesen étkezni. Csak emlékeztetőül kérdezem, hogy ma már volt rá érkezésed, hogy bevedd a vitaminokat? Tudom, hogy nem szereted, és hogy csak az én kedvemért szeded be, és ezt külön köszönöm.” Most már June-nak nemcsak könnyebb lesz meghallgatni a barátja kérését, hanem a fiú

is inkább arra koncentrál, amit a lány jól csinál. A nyaggató beállítottság helyébe hamarosan a hála fog belépni.

A stratégia áttekintése

- Nyisd meg a kommunikációs kapukat, és mondasd el a nyaggatóval, hogy pontosan mit szeretne, hogy tegyél, hogyan és mikor.
- Teljességgel elkerülheted a szóbeli konfrontációt, ha megkéred a nyaggatót, hogy írásban közölje a kívánságait. Ezúttal kihúzhatod az egyenletből a negatív hangnemet és a zaklatást.
- Adj a nyaggatónak valami mást, amire koncentrálhat, hogy eltereld a „villámot”, így nem azokkal a kis, számára zavaró dolgokkal lesz elfoglalva, amelyeket teszel vagy nem teszel.
- A gyökerénél fojtsd el a nyaggatást azzal, hogy megadod a másiknak azt, amire szüksége van: hogy meghallgassák, értékeljék és tiszteljék.
- Tudasd a másikkal, hogy a nyaggatás hogyan hat a kapcsolatotokra, hogy megértse, többet veszíthet rajta, mint amit nyer.
- Ha eléred, hogy a nyaggató ahelyett, hogy mit csinálsz rosszul, arra terelje a figyelmet, amit jól csinálsz, a beállítottsága hamarosan hálává alakul át.

További stratégiákat találsz a következő fejezetekben:

➲ 20. fejezet: **Segíts bárkinek, hogy kevésbé legyen**

bűntudata bármi miatt

➲ 21. fejezet: **Olts be bárkit rendíthetetlen felelősségérzettel**

Záró gondolatok

A legjobban egy olyan valakire vágyunk az életben, aki rávesz, hogy kihozzuk magunkból a legtöbbet.

RALPH WALDO EMERSON

A *Változtass meg bárkit* technikáival segíthetsz a körülötted lévőknek, hogy gazdagabb, értelmesebb életet éljenek. Mindeközben azt veszed majd észre, hogy jelentősen javul a kapcsolataid minősége.

Amint azt a könyv elején írtam, azt tartom szem előtt, hogy minden változásnak, amelyre rá akarsz venni valakit, az adott személy legmagasabb érdekeiben kell történnie. Ennek az az oka, hogy valódi, tartós változást csak az hozhat, hogy az ember be akar fektetni magába, és jobb emberré akar válni. Ez pedig nem történhet meg, ha a változás nem az ő legjobb, hosszú távú érdekét mutatja.

Ha segíteni akarsz valakinek, hogy jobb emberré váljon, rá fogsz jönni, hogy jelentős hatással bírsz; hogy szinte bárkinek segíthetsz abban, hogy boldogabb, jutalmazóbb és elégedettebb életet éljen.

Jó kapcsolatokat és jó életet kívánok neked!

FELHASZNÁLT IRODALOM

Allport, G. (1954): *Az előítélet*. Budapest, Gondolat, 1977

Asch, S. E. (1956): "Studies of independence and conformity: A minority of one against an unanimous majority." *Psychological Monographs,* 70.

Bandura, A.–Adams, N. E. (1977): "Analysis of self-efficacy theory of behavioral change." *Cognitive Therapy and Research*

Bargh, J. A.–Chen, M.–Burrows, L. (1996): "Automaticity of Social Behavior: Direct effects of trait constructs and stereotype activation on action." *Journal of Personality and Social Psychology*

Cialdini, R. B.–Vincent, J. E.–Lewis, S. K.–Catalan, J.–Wheeler, D.–Darby, B. L. (1975): "Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique." *Journal of Personality and Social Psychology,* 31, 206–215.

Dickerson, C. A.–Thirbodeau, R.–Aronson, E.–Miller, D. (1992): "Using cognitive dissonance to encourage water conservation." *Journal of Applied Social Psychology,* 22, 841–854.

Forgas, J. P. (1994): "Sad and guilty? Affective influences on attributions for simple and serious interpersonal conflict." *Journal of Personality and Social Psychology,* 66, 56–58.

Freedman, J. L.–Cunningham, J. A.–Krismer, K. (1992): “Inferred values and the reverse-incentive effect in induced compliance.” *Journal of Personality and Social Psychology,* 62, 357–368.

Freedman, J. L.–Fraser, S. C. (1966): “Compliance without pressure: The foot-in-the-door techniques.” *Journal of Personality and Social Psychology,* 4.

Haney, C.–Banks, C.–Zimbardo, P. (1973): “Interpersonal dynamics of simulated prison.” *International Journal of Criminology and Penology,* 1, 69–97.

Santos, M., Leve, C.–Pratkanis, A. R. (August 1991): “Hey buddy, can you spare 17 cents? Mindfulness and persuasion.” A San Francisco-i American Psychological Association éves konferenciáján tartott előadás

Schacter, S. (1959): *The Psychology of Affiliation.* Stanford, California, University Press

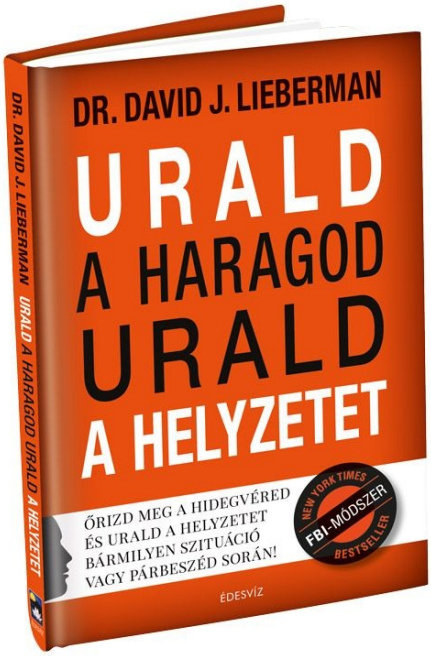
Spencer, S. J.–Steele, C. M. (1996): “Under suspicion of inability: Stereotype vulnerability and women’s math performance.” Kiadatlan kézirat, State University of New York, Buffalo

Strentz., T.–Auerbach, S. M. (1988): “Adjustment to the stress of simulated capacity: Effects of emotion-focused versus problem-focused preparation on hostages differing in locus of control.” *Journal of Personality and Social Psychology,* 55, 652–660.

A szerzőről

Dr. David J. Lieberman, akinek a könyveit tizenhat nyelvre fordították le, az emberi viselkedés nemzetközileg elismert szakértője. Ebben a minőségben gyakori szakértő vendége az országos tévé- és rádióműsoroknak és -csatornáknak. Ilyen egyebek között a *The Today Show,* a CNN, a *The View,* a PBS, az A&E és a *The Montel Williams Show*. A Dr. Lieberman által kidolgozott technikákat alkalmazza többek között az FBI, az amerikai haditengerészet, cégek a Fortune magazin 500-as listájáról, valamint több mint huszonöt ország kormánya és testületei. Jelenleg New Jersey-ben él.

URALD A HARAGOD
URALD A HELYZETET

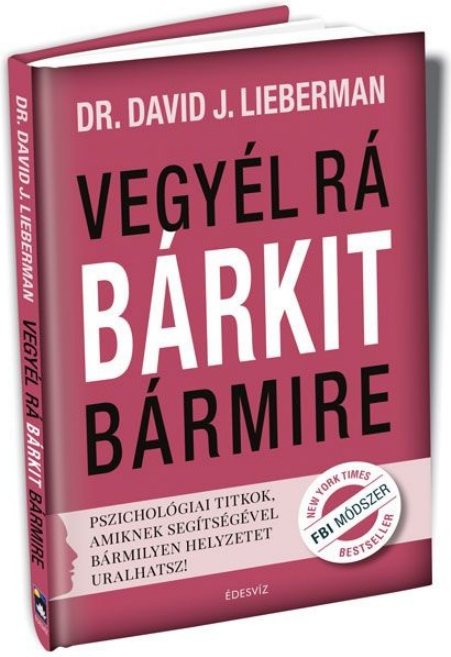


259 oldal
Keresd a weboldalunkon!
www.edesviz.hu

E-könyv
formátumban is kapható!

Ideje szembenézni a tényekkel: a haragkezelési technikák nem elég hatékonyak.
David J. Lieberman, az emberi viselkedés nemzetközileg elismert kutatója vérbeli szakértője azoknak az egyszerű viselkedésszabályozó stratégiáknak, amelyek mindig beválnak.
E könyvben feltárja előttünk, miként tekinthetünk a dühre a józan, elemző tárgyilagosság szemüvegén át; rávilágít a harag mögöttes érzelmi, lelki és fizikai alkotóelemeire; és egyszerű, praktikus módszereket mutat be, amelyekkel csírájában fojthatjuk el feltámadó dühünket.

VEGYÉL RÁ BÁRKIT BÁRMIRE

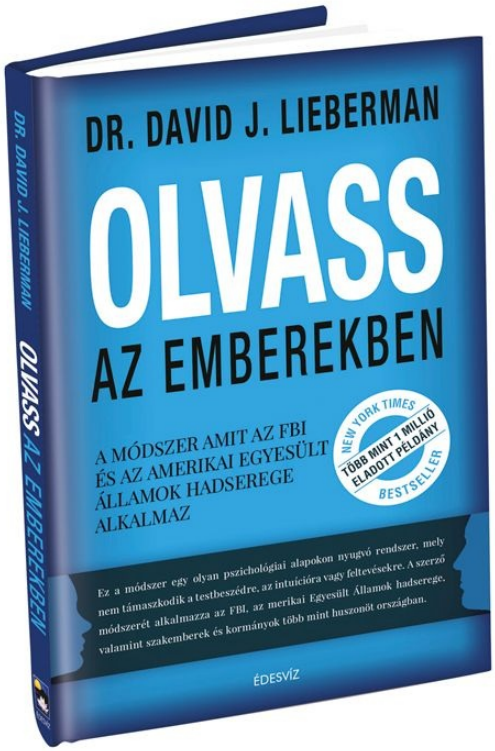


207 oldal
Keresd a weboldalunkon!
www.edesviz.hu

E-könyv
formátumban is kapható!

Az *Olvass az emberekben* című bestseller szerzője, Dr. Lieberman olyan pszichológiai titkokat fed fel, amelyekből megtudhatjuk, hogyan vonhatjuk irányításunk alá a különféle helyzeteket és kerülhetünk ki győztesen bármilyen szituációból.
David Lieberman az emberi psziché felfedezésének mestere. Ez az innovatív könyv az emberi viselkedés legújabb kutatási eredményeire támaszkodva, lépésről lépésre mutatja be, hogy miképpen láthatunk át az embereken, hogyan kerülhetjük el, hogy manipuláljanak minket és hogyan vegyük kezünkbe az irányítást – bárhol, bármikor.

OLVASS AZ EMBEREKBEN



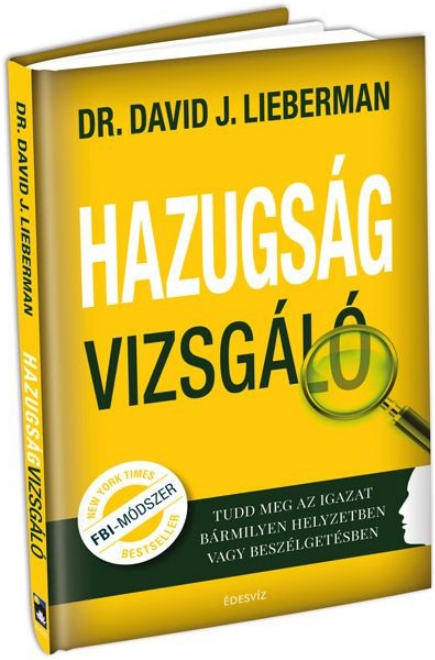
195 oldal
Keresd a weboldalunkon!
www.edesviz.hu

E-könyv
formátumban is kapható!

Az *Olvass az emberekben* lépésről lépésre felfedi előttünk, mit gondolnak vagy éreznek mások valós élethelyzetekben. Világosan kiderül például, hogyan dönthetjük el, hogy egy pókerjátékos játékban marad-e vagy bedobja a lapjait, hogy egy üzleti partner megbízható-e, vagy hogy egy első randevú jól alakul-e, vagy sem. Mikor magas a tét, ne hagyatkozz az eshetőségekre. Alakítsd úgy a dolgokat, hogy győztesen kerülj ki a játékból. Ismerd meg a módszert, amit az FBI és az Amerikai Egyesült Államok hadserege használ.
Ez a könyv nem a testbeszéddel kapcsolatos újrahasznosított elképzelések gyűjteménye, hanem bizonyítottan működő, praktikus pszichológiai technikákat

tartalmaz, melyek azonnal használhatók, bárki által, bármilyen helyzetben.

HAZUGSÁGVIZSGÁLÓ



228 oldal
Keresd a weboldalunkon!
www.edesviz.hu

E-könyv
formátumban is kapható!

Mi lenne, ha képes lennél felismerni, amikor valaki hazudik? Ha többé nem okozna nehézséget, hogy kiismerd mások szándékait? Soha többé nem vernének át, nem vezetnének félre! Egyszóval, ha lenne olyan eszköz, ami tévedhetetlenül jelezné, amikor valakinek takargatnivalója van előtted, vagy nem mond igazat. Ugye te is szeretnél egy ilyen eszközt?
David J. Lieberman, az elismert viselkedéskutató most olyan tudást ad a kezedbe, amely felér egy ilyen hazugságvizsgáló eszközzel. Megmutatja nekünk, hogyan vessünk véget a hazugságnak és fedjük fel az igazságot – bármilyen beszélgetés vagy helyzet során.

Nemcsak a hipnózis és a pszicholingvisztika új technikáival ismertet meg, hanem megmutatja azt is, hogyan tudunk bárkit könnyedén úgy befolyásolni, hogy az igazat mondja – percek alatt.

ÉDESVÍZ WEBÁRUHÁZ

AKCIÓK • INFORMÁCIÓK

webaruhaz@edesviz.hu
00-36-1-320-3642
www.edesviz.hu

ÉDESVÍZ KÖNYVESBOLT

1092 BUDAPEST • RÁDAY UTCA 14.

konyvesbolt@edesviz.hu
00-36-1-266-3778

ÉDESVÍZ KÖZÖSSÉG

ÉRDEKESSÉGEK • KÖNYVRÉSZLETEK • JÁTÉKOK

A mindennapokra!

ÉDESVÍZ KIADÓ

ÉDESVÍZ + magazin

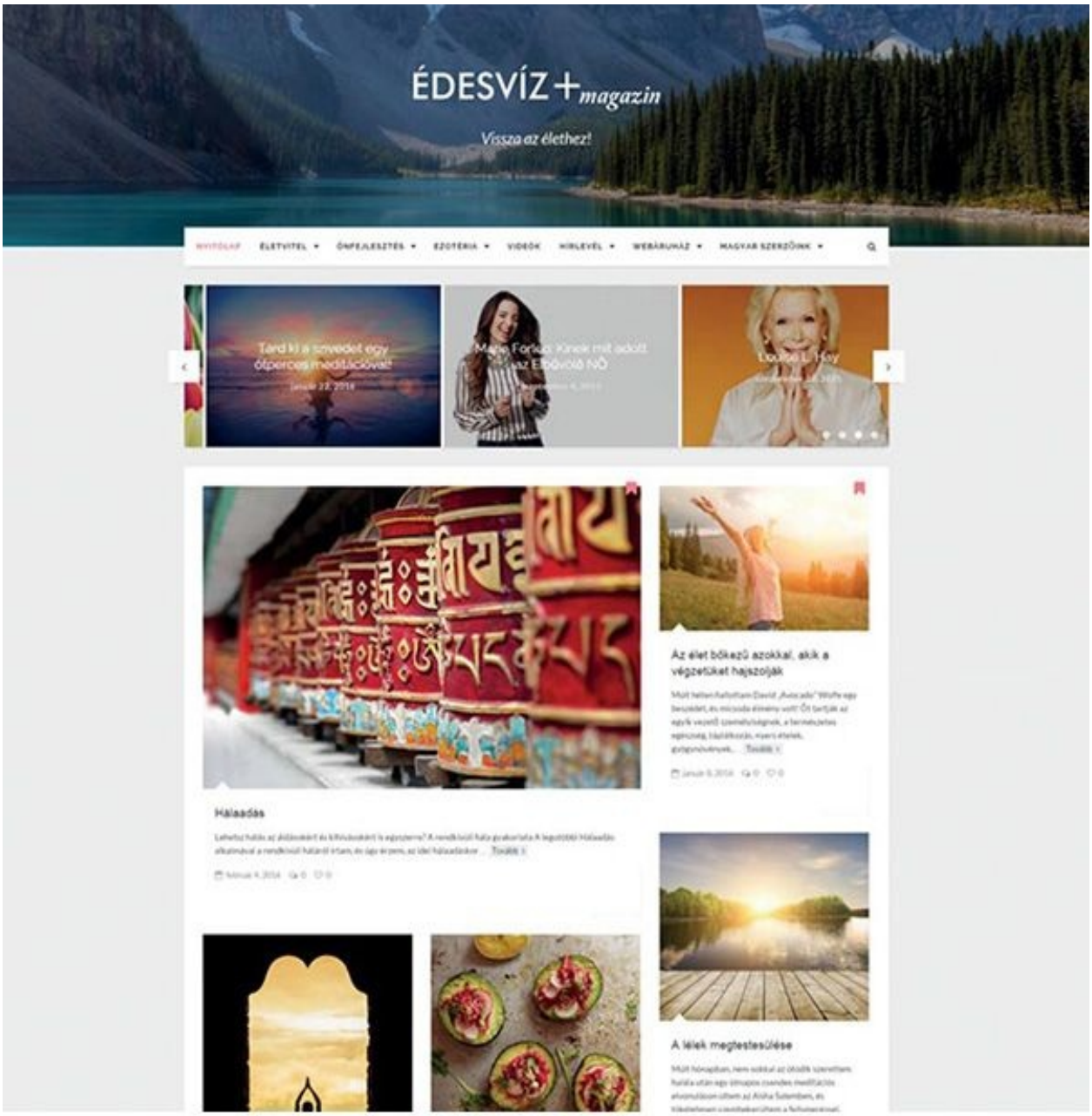
Cikkek az

EGÉSZSÉG • ÖNFEJLESZTÉS • EZOTÉRIA

témaköreiben

Érdekes információk szerzőkről és könyvekről

Keresd a www.edesvizkiado.hu címen



ÉDESVÍZ+*magazin*

ÉRDEKES INFORMÁCIÓK SZERZŐKRŐL ÉS KÖNYVEKRŐL
CIKKEK AZ EGÉSZSÉG – ÖNFEJLESZTÉS – EZOTÉRIA TÉMAKÖREIBEN

Keresd a **www.edesvizkiado.hu** címen.