



Ελέγξτε τις σκέψεις σας

Έχετε ποτέ πληγωθεί από τα λόγια κάποιου; Ή έχετε ποτέ ενθαρρυνθεί από τα λόγια κάποιου; Μα και φυσικά. Αυτή είναι η δύναμη των λέξεων. Μπορούν να μας ανυψώσουν ή να μας καταθλίψουν. Μπορούν να μας σχηματίσουν, να μας δημιουργήσουν ή να μας συντρίψουν. Τα μηνύματα που δεχόμαστε συνεχώς σαν παιδιά έχουν γίνει μέρος μας. Έχουν βυθιστεί μέσα στο υποσυνείδητο μας και αυτόματα επαναλαμβάνονται σαν κασέτα στον εσωτερικό μας διάλογο.



Αν σας επαινούσαν, μεγαλώσατε με αυτοπεποίθηση. Αν σας κριτίκαραν, νιώθετε αδύναμοι. Αν είστε σαν τους περισσότερους από μας, μεγαλώσατε με λίγο έπαινο και λίγη κριτική, γι' αυτό είστε μόνο μερικώς συγχυσμένοι. Όταν αναγνωρίσετε τα αίτια των αμφιβολιών σας, των φόβων σας, του θυμού σας, και των υπόλοιπων περιοριστικών ηθών (συμπεριφοράς) σας, μπορείτε να τα διορθώσετε. Τι μπορείτε να κάνετε; Μπορείτε να αντικαταστήσετε τα αρνητικά μηνύματα που τρέχουν στο μυαλό σας με θετικά.

Αυτά τα θετικά μηνύματα ονομάζονται «υπεύθυνες δηλώσεις». Και με συνεχή επανάληψη θα εισχωρήσουν στο υποσυνείδητό σας. Όταν φτάσουν εκεί θα δημιουργήσουν καινούριες αντιλήψεις που θα έχουν σαν αποτέλεσμα καινούρια συμπεριφορά. Πρέπει να εξασκήσετε στις δηλώσεις αυτές. Είτε πιστεύετε σ' αυτή την «προπόνηση» είτε όχι, ήδη το κάνετε. Συνεχώς μιλάτε με τον εαυτό σας. Αν αυτός ο διάλογος λοιπόν είναι θετικός και ενθαρρυντικός, τότε αυτό είναι υπέροχο! Συνεχίστε την καλή δουλειά.

Αν όμως αρνητικές σκέψεις πλημμυρίζουν το μυαλό σας και ενεργούν περιοριστικά, τότε ήρθε η ώρα να πάρετε τα ηνία. Ήρθε η ώρα να επικυρώσετε τι θέλετε στη ζωή σας και να ρυθμίσετε το πεπρωμένο σας. Μπορείτε να το πετύχετε δημιουργώντας και επαναλαμβάνοντας τις δικές σας δηλώσεις. Ας προχωρήσουμε λοιπόν στον κατάλληλο τρόπο κατασκευής αυτών των δηλώσεων. Όσο πιο πιστοί είστε στις ακόλουθες αρχές, τόσο πιο αποτελεσματικές θα είναι και οι δηλώσεις σας.

1. Πώς να συντάξετε τις δηλώσεις.

Επικεντρωθείτε στο *τι θέλετε*, όχι στο *τι θέλετε να αποφύγετε* ή στο *τι δεν θέλετε*. Για παράδειγμα αν θέλετε να σταματήσετε το κάπνισμα, μην πείτε: «θέλω να σταματήσω να καπνίζω» γιατί αυτή η

δήλωση εστιάζεται στη συμπεριφορά που προσπαθείτε να τερματίσετε. Αν συνεχώς σκέφτεστε το κάπνισμα, θα θέλετε να καπνίσετε! Αντίθετα, επικεντρωθείτε στο τι θέλετε λέγοντας: «θέλω να ζήσω μια υγιεινή ζωή». Τώρα η εστία σας είναι θετική και πάνω σε μια σωστή συμπεριφορά. Παρεμπιπτόντως, μην ανησυχείτε, όταν η δήλωση αυτή φτάσει στο υποσυνείδητό σας θα ξέρει ότι για να ζήσετε υγιεινή ζωή θα πρέπει να σταματήσετε το κάπνισμα, και αυτόματα θα δημιουργηθεί η επιθυμία για να το πετύχετε.

Οι δηλώσεις σας πρέπει να είναι σύντομες και εστιασμένες σε ένα θέμα κάθε φορά. Καθώς οι δηλώσεις αρχίζουν να πραγματοποιούνται (γύρω στις 3 εβδομάδες) μπορείτε να προχωρήσετε στο επόμενο θέμα με μια νέα δήλωση.

Να χρησιμοποιείτε τον ενεστώτα. Μην πείτε: «θα αποκτήσω αυτοπεποίθηση» γιατί το υποσυνείδητό σας θα αναβάλει αυτή σας την επιθυμία για «κάποια» μέρα στο μέλλον. Αντίθετα δηλώστε: «αυξάνω την αυτοπεποίθησή μου». Αυτό δουλεύει στο παρόν, στο **ΤΩΡΑ**.

Να είστε συγκεκριμένοι. Μην πείτε, «Ρίχνω κιλά». Στο κάτω-κάτω το υποσυνείδητό σας δεν ξέρει πόσα κιλά θέλετε να ρίξετε, γι' αυτό μπορεί να σταματήσει μόλις ρίξετε 1 κιλό! Αντίθετα να πείτε: «χάνω 10 κιλά μέχρι τις 31 Οκτωβρίου, αυτού του χρόνου». Ή ακόμη καλύτερα πείτε: «είμαι 70 κιλά» (αν αυτό είναι το βάρος που θέλετε να φτάσετε).

Να χρησιμοποιείτε το 1^ο, 2^ο, και 3^ο πρόσωπο. Όταν μιλάτε στο εαυτό σας να χρησιμοποιείτε το πρώτο πρόσωπο. Για παράδειγμα μπορείτε να πείτε: «Είμαι άσχημος». Αλλά αυτή η σκέψη έχει φυτευτεί στο υποσυνείδητό μας από ανθρώπους που μας έλεγαν: «Είσαι άσχημος». Πολλές φορές ακόμη ακούγαμε άτομα να μιλάνε για μας λέγοντας: «Ο Πέτρος είναι άσχημος». Το υποσυνείδητό μας λοιπόν έμαθε να ακούει το 1^ο, 2^ο, και 3^ο πρόσωπο, γι' αυτό πρέπει να κάνετε και εσείς το ίδιο με τις δηλώσεις σας. Με λίγα λόγια να λέτε: «Είμαι όμορφος, Είσαι όμορφος, ο Πέτρος είναι όμορφος» (αν το όνομά σας είναι Πέτρος).

2. Εξολοθρεύστε τις συγκρούσεις.

Αν χρησιμοποιήσω τη δήλωση: «Έχω αυτοπεποίθηση», δεν είναι γιατί δεν έχω; Αν αυτή είναι η αλήθεια τότε η δήλωση μου είναι ψευδής. Πώς μπορώ να πιστέψω ένα ψέμα; Υπάρχουν πέντε τρόποι για εναρμόνιση αυτής της υποφαινόμενης σύγκρουσης.

1. Αναδιατυπώστε τη δήλωση ούτως ώστε να είναι πιστευτή. Για παράδειγμα αντί να λέτε: «έχω αυτοπεποίθηση» μπορείτε να πείτε: «έχω τους σπόρους της αυτοπεποίθησης και θα τους περιποιούμαι κάθε μέρα». Ή απλά μπορείτε να λέτε: «Κάθε μέρα αποκτώ και περισσότερη αυτοπεποίθηση».
2. Συνειδητοποιήστε ότι η δήλωση σας δεν είναι ένα γεγονός αλλά η εξαγγελία του στόχου σας.
3. Χρησιμοποιήστε άρνηση αν θέλετε – με προσοχή όμως. Αντί απλά να λέτε: «έχω αυτοπεποίθηση» μπορείτε να πείτε: «δεν πράττω ποτέ δειλά, αλλά πάντοτε με αυτοπεποίθηση». Έτσι απομακρύνετε από την αρνητική συμπεριφορά του δειλού ενώ την ίδια ώρα ενθαρρύνετε τη θετική λειτουργία της αυτοπεποίθησης.
4. Πάρτε δύο φύλλα χαρτί. Στο ένα γράψτε τη δήλωση σας 20 με 30 φορές, και κάθε φορά που τη γράφετε, γράψτε τις σκέψεις που περνούν από το μυαλό σας στο άλλο φύλλο. Καθώς συνεχίζετε αυτή τη διαδικασία, δήλωση και απάντηση, δήλωση και απάντηση, θα δείτε ότι σιγά-σιγά οι απαντήσεις αλλάζουν και γίνονται πιο θετικές.
5. Αυτή η μέθοδος μετατρέπει τις δηλώσεις σας σε ερωτήσεις. Αντί λοιπόν να πείτε: «Έχω αυτοπεποίθηση» ρωτήστε: «Τι μπορώ να κάνω για να αποκτήσω περισσότερο θάρρος;» Έτσι προτρέπει το υποσυνείδητό σας να σας βρει και σχέδιο δράσης.

3. Εξάσκηση των δηλώσεων.

Πριν να ξεκινήσετε, χαλαρώστε και αδειάστε το μυαλό σας. Αποφασίστε πάνω σε πιο θέμα θέλετε να εργαστείτε ή πιο στόχο θέλετε να πετύχετε. Μετά δημιουργήστε τη δήλωσή σας. Ακολουθώντας, εξασκηθείτε με το να γράψετε τη δήλωσή σας 20 – 30 φορές. Να το κάνετε αυτό το βράδυ πριν

δηλώσεων σας. (Αυτό μπορεί να ακούγεται κουραστικό αλλά αν αξίζει να ζείτε τη ζωή σας τότε αξίζει και να την καταγράφετε!) Αυτό θα σας κρατήσει εστιασμένους, θα σας ενδυναμώνει και θα επιταχύνει τα αποτελέσματα. Επιμονή και επανάληψη (η οποία είναι η μητέρα της ικανότητας) είναι τα κλειδιά. Μην παραλείψετε μέρες. Ενσωματώστε το στην καθημερινή σας ρουτίνα. Τονίστε τη δήλωσή σας με αισθήματα. Πώς θα νιώθετε όταν πετύχετε το επιθυμητό αποτέλεσμα; Νιώστε αυτά τα αισθήματα και οραματιστείτε την επιτυχία σας. Αυτό θα ενεργοποιήσει την δήλωσή σας και αυτή με τη σειρά της θα παράγει καρπούς.

4. Φανέρωση των δηλώσεων.

Μην καθίσετε στην άνεση του καναπέ σας και να περιμένετε τις δηλώσεις σας να μεταμορφώσουν τη ζωή σας ως δια μαγείας. Πραγματοποιείτε πράγματα σήμερα. Οι πράξεις σας και οι δηλώσεις σας δρουν αλληλο-ενισχυτικά. Όταν εξασκείτε και τα δύο μαζί, μια εκρηκτική δύναμη απελευθερώνεται και η επιτυχία σας είναι πια δεδομένη. Γι' αυτό κάντε και τα δύο.

5. Ενίσχυση των δηλώσεων.

Καθρέφτη, καθρεφτάκι μου: Μπορείτε να γράψετε τις δηλώσεις σας σε κάρτες και να τοποθετήσετε τη μια στον καθρέφτη του μπάνιου σας, μια στο πάνω μέρος της οθόνης του ηλεκτρονικού σας υπολογιστή, και μια άλλη στο πορτοφόλι σας δίπλα στα λεφτά σας. Έτσι κάθε φορά που κοιτάξετε στον καθρέφτη, που βλέπετε τον υπολογιστή σας ή που παίρνετε λεφτά από το πορτοφόλι σας θα βλέπετε και τη δήλωσή σας. Δεν χρειάζεται να τη δείτε ή να τη διαβάσετε ή να την απαγγείτε. Η παρουσία της και μόνο θα δουλέψει σαν κέντρισμα ενίσχυσης και εμφύτευσης του μηνύματος στο υποσυνείδητό σας.

«Μια σκέψη είναι ο γλύπτης που θα δημιουργήσει το άτομο που θέλετε να είστε»
Henry David Thoreau