

# SILVOVA METODA KONTROLY MYSLI PRO PODNIKATELE A MANAŽERY

Uvolněte svůj potenciál pro podnikatelský úspěch pomocí světově známé Silvovy metody ovládní mysli, která pomohla milionům lidí na celém světě!

**JOSE SILVA**

ROBERT B. STONE

*Revoluční program,  
který pomohl již milionům lidí,  
může pomoci i vám!*

Nyní můžete zvládat jakýkoliv problém v podnikání s dvojnásobnou dovedností, inteligencí a účinností.

*Silvoda metoda ovládní své vlastní mysli* vám dává návod jak se uvolnit a využívat svůj vnitřní zdroj tvořivosti, abyste mohli využít všechny svůj potenciál pro úspěch v podnikání!

## *O autorech*

**José Silva** za svůj život nestrávil jako student ve škole ani den. Dnes působí jako předseda nebo prezident pěti akciových společností, mezi které patří i světoznámá Silva Mind Control International, Inc., kterou sám založil.

Vyvinul novou vědu pro aktivování větší části mysli, kterou pojmenoval psychorientologie. Tento pojem se stal uznávaným slovníkovým heslem. Výukou Silvovy metody ovládnání své vlastní mysli prošly milióny lidí v padesáti pěti zemích po celém světě. (Psáno r. 1983)

Již od šesti let se José Silva začal starat sám o sebe a podporovat svoji rodinu. Nejprve čistil boty, potom si k tomu přibral prodávání novin. V dospívání zorganizoval skupinu svých vrstevníků, která prodávala výrobky po domácnostech. Ještě než většina ostatních mladých lidí nastoupila do svých prvních zaměstnání, José už vydělával peníze úklidem kanceláří, prodejem čerstvě vylíhlých kuřat, opravováním domácích spotřebičů a „vynalézáním“ dalších služeb.

Během druhé světové války se začal zajímat o psychologii a později o výzkum mysli, hypnózu, parapsychologii a biologickou zpětnou vazbu. Na Junior College v Laredu zavedl program pro výuku elektrotechniků, který byl vyhodnocen jako nejlepší v Texasu. V začátcích televize byl průkopníkem ve vyvíjení anténních systémů.

Kromě podnikání v elektronice se Silva stále více věnoval výzkumu subjektivního učení. Pracoval dvacet dva let na vývoji mentálního výcvikového programu, který zveřejnil v roce 1966. Od té doby se Silvova metoda začala šířit po celém světě. Byla přijata v řadě škol a uplatnila se v podnikání. Pro světové vedoucí osobnosti z mnoha odvětví se Silvova metoda stala trvalým zdrojem poznání a zkoumání jako nástroj rozvoje lidstva.

Spolu s Philipem Mielem je José Siiva autorem *Silvovy metody kontroly mysli*, kterou v češtině vydalo nakladatelství Radost v roce 1992. Vlastním nákladem vydal také knihu *Úvahy*.

V roce 1971 byl José Silva jmenován vyslancem dobré vůle za stát Texas. V roce 1977 byl první osobností, které byl Ligou spojených občanů Latinské Ameriky (LULAC) veřejně přiznán titul Señor Internacional. V roce 1980 jmenoval guvernér Guamu Paul M. Calvo José Silvu čestným vyslancem se zvláštním posláním pro území Guamu. V září téhož roku zákonodárné shromáždění Guamu schválilo rezoluci vyslovující pochvalu José Silvovi za práci, kterou vykonal.

Robert B. Stone, Ph.D., je autorem a spoluautorem více než šedesáti pěti knih o vlastním rozvoji osobnosti. Je lektorem *Silvovy metody kontroly mysli* a nedávno se vrátil ze světového devítiměsíčního turné po řadě zemí čtyř kontinentů. Vede kurzy rozvíjení mysli na Havajské univerzitě.

## 1

# BĚŽNÉ MANAŽERSKÉ PROBLÉMY A VYUŽITÍ SILVOVY METODY K JEJICH ŘEŠENÍ

Byl objeven nový rozměr lidského myšlení. V současné době ho používají manažeři po celém světě ke zlepšení svého vnímání, paměti, náhledu a schopnosti rozhodování. Jmenuje se *Silvova metoda*. Je to metoda, která vám umožňuje ovládnout svou mysl tak, aby pro vás pracovala její větší část.

Tím se nejen zvýší vaše IQ, ale začne být možná i subjektivní komunikace. Budete schopni odstraňovat příčiny nízké pracovní morálky, omezovat provozní reklamace, zlepšovat špatnou docházku, odstraňovat výrobní potíže a mít předem vyprodáno.

Klíčem k tomu je hladina myšlení nazývaná Alfa. V hladině Alfa dochází k aktivování intuitivní pravé mozkové hemisféry a jejímu vyváženějšímu fungování s logickou levou hemisférou.

Zdokonalili jsme až na hranici našich schopností logické, deduktivní a intelektuální procesy levé hemisféry. Ale vzdělávání většinou zcela opomíjelo intuitivní, vnímavé a tvořivé schopnosti hemisféry pravé. Na scénu nyní vstupuje *Silvova metoda*.

Tématem jedné z našich nedávných mezinárodních konferencí o *Silvově metodě* bylo „inergizování“ (energizace zniterněním).

Moderní člověk byl především člověkem vnějškovým a byl ovlivňován silami, které byly mimo něj. Protože tyto síly se často dostávají do konfliktu, lidé trpěli zlobou, ilustrací a nerozhodností.

Problémy vyvstávaly mezi jednotlivci, rodinami, skupinami a národy. V těchto vnějších elementech také člověk hledá řešení, a často přitom jeho hněv zasahuje nevinné.

Manažer používající Silvovu metodu je vnějškový člověk, který dokáže být i člověkem niterným. Výcvik ho „inergizoval". Je schopný ovládat svoje nitro - své postoje a emoce - v hladině Alfa. Stává se více „rozumným". Používání mysli v hladině Alfa - to je vše, čeho se nácvik týká. Je to nácvik vnitřního, uvolněného stavu mysli.

Používáním hladiny Alfa pomocí Silvovy metody se manažer stává asertivním a průbojným efektivním způsobem. Stává se úspěšnějším manažerem, který je schopen stejně dobře se problémům vyhnout jako je řešit. Jeho úspěch začne být nakažlivý a začne se odrážet v rostoucím úspěchu jeho spolupracovníků a podřízených. „Inergizovaný" člověk je schopný lépe fungovat i v roli vnějškového člověka. Čerpá z vnitřního zdroje, o který je čistě vnějškový člověk ochuzen.

Tento zdroj, jak už víte, je zdrojem tvořivosti a řešení. Věnujte, prosím, na chvíli pozornost Betty Taylorové z Texasu, která vám řekne, jak používá Silvovu metodu jako manažerka.

### *Programování pro řešení*

„Pracuji jako vedoucí manažerka pro několik společností v Texasu a Kanadě. Došlo k tomu tak, že jsem na začátku své kariéry, kdy jsem pracovala jako vedoucí provozu, používala Silvovu metodu kontroly mysli. Hlavním problémem každého manažera, ať už pracuje jako vedoucí výroby, předák nebo vedoucí oddělení, je jednání s lidmi."

Manažeři a lidé, se kterými pracují, bývají buď nepřátelští, lhostejní, nebo znuďení, každý podle svého psychologického rozpoložení.

Já jsem pracovala s lidmi v továrně dvacet let a musela jsem jednat s lidmi, kteří byli stále podrážděni. V době, kdy jsem nacvičovala Silvovu metodu, jsem pracovala jako inspektor kvality výroby u firmy Motorola. Každý den přinejmenším dvacet procent z mých podřízených zuřilo, sotva jsem vstoupila do dveří.

Zhluboka jsem se nadechla a při výdechu jsem si kolem sebe představovala světlo. Představovala jsem si, jak se kolem mě šíří asi

do vzdálenosti jednoho a půl až dvou metrů. Předem jsem naprogramovala, aby každý, kdo vstoupí do této zóny, začal být pozitivněji naladěný a otevřený ke spolupráci. A pokaždé k tomu došlo. Byla jsem svědkem toho, jak se zaměstnanec, který přicházel halou celý napružený, v mé blízkosti uklidnil. Najednou s ním bylo možné mluvit a diskutovat. Když pak odcházel, cítil se lépe. Reagoval na můj „prostor" pozitivním způsobem.

„Když se blížily uzávěrky termínů, vstupovala jsem do hladiny Alfa a představovala jsem si všechny zaměstnance, jak vzájemně spolupracují na splnění termínu. Vždy termín splnili. Představovala jsem si, jak zdvojnásobíme naše kvóty a plníme je. A dokázali jsme to. Představovala jsem si také, jak mi kolegové blahopřejí a jak dostávám povýšení. I to se splnilo."

Představování v hladině Alfa pracuje s lidskou myslí stejně jako programování s počítačem. Betty Taylorová se naprogramovala, že bude vydělávat milión dolarů ročně. V době, kdy byla psána tato kniha, k tomu byla na nejlepší cestě.

### *Vyřešit lze každý problém*

Každý obor nebo průmyslové odvětví má své vlastní problémy. Každá společnost v tom oboru nebo průmyslu má své zvláštní problémy. A jednotlivci v těch společnostech mají zase své jedinečné problémy.

Vnějškové čili objektivní (Beta) zvládnutí těchto problémů může využívat mnoha technik, a všechny s určitých relativním úspěchem. Niterné čili nebo subjektivní (Alfa) zvládnutí těchto problémů může rovněž používat řadu rozdílných technik, a každá bude do určité míry úspěšná. S pokračujícím zácvikem budeme zvyšovat podíl Alfa.

Silvova metoda definuje speciální techniky. Mnoho z nich je popsáno v této knize. Všechny mají mnohostranné použití.

To, jakou techniku použijete pro daný problém, je méně důležité než skutečnost, že k objektivní technice přidáte techniku subjektivní.

Tím, že pro vás začnou pracovat vnitřní i vnější síly, své manažerské schopnosti více než zdvojnásobíte. Problémy začnou mizet, bude přibývat řešení.

Techniky Silvovy metody jsou teprve začátek. Můžete je obměňovat, kombinovat, a měnit je podle zvláštních okolností. Můžete vynalézt vlastní způsoby vizualizace a představování v hladině Alfa k nápravě věcí pro všechny zúčastněné lidi.

Můžete napsat vlastní knihu.

To nejlepší, co pro vás Silvova metoda do té doby může udělat, je, že vám poskytne základní metodologii. Abychom to mohli udělat, je třeba nejprve kategorizovat problémy obecným způsobem.

V této kapitole bude základní metodologie předpokládat existenci určitých lidských problémů. Rozdělíme šije do dvou hlavních kategorií: běžné každodenní lidské problémy a mimořádné, zásadní lidské problémy.

### *Řešení běžných lidských problémů*

Jelikož víte, že budete muset zvládat běžné každodenní problémy, můžete již nyní použít Silvovu metodu k programování pro tyto budoucí potřeby. Nejprve vám popíši metodu obecněji a pak ji stručně shrnu. Prosím, zapamatujte si toto: V pokynech budou používány pojmy „vstupovat do hladiny“ a „programování“. Způsob, jak vstupovat do hladiny (Alfa) a jak programovat, bude ale popsán v kapitolách následujících.

Při programování pro budoucí potřeby jasnozřivý vedoucí pracovník vstupuje do hladiny před usnutím a programuje se na automatické probuzení v čase ideálním pro efektivní programování řešení běžných každodenních problémů.

Po probuzení v noci vstoupí opět do hladiny. Uvědomí si, že dané problémy se vždy čas od času opakují a že k tomu, aby je mohl rychle řešit, potřebuje být ve správném rozměru mysli. Některé problémy mohou vyžadovat více zapojení levé mozkové hemisféry, některé pravé. (O funkci těchto hemisfér bude podrobněji pojednáno později.) Naprogramuje se potom tak, aby správně-

ho stavu mysli dosáhl pouhým spojením konečků prvních tří prstů pravé či levé ruky. Řekne si v duchu „Pokaždé, když se v budoucnosti setkám s tímto typem problémů, postačí, když spojím konečky prvních tří prstů té či oné ruky. Tím spustím svoje schopnosti. Budu zvlášť citlivý na vnímání informací, které mohou posloužit k okamžitému řešení problému.“ Potom ve své z hladině usne.

Později, když se s běžnými problémy setká, spojí jasnozřivý manažer tři prsty a vstoupí do zvláštního stavu mysli, ve kterém začne zručně nacházet řešení vedoucí ku prospěchu všech zúčastněných. A tak to je.

### *Shrnutí*

- Večer, před usnutím, zavřete oči, obraťte je mírně vzhůru a odpočítejte se do hladiny.
- Naprogramujte se na samovolné probuzení v čase ideálním na vlastní programování k řešení běžných problémů.
- Přejděte z hladiny do spánku.
- Po samovolném probuzení vstupte opět do hladiny.
- Spojte konečky prvních tří prstů jedné či druhé ruky.
- Řekněte si v duchu: „Toto je vše, co potřebuji udělat, abych spustil své schopnosti k řešení běžných problémů. Kdykoli spojím konečky prvních tří prstů té či oné ruky, budu zvlášť citlivý na vnímání informací, které budu moci okamžitě použít k řešení daných problémů. A tak to je.“
- Přejděte z hladiny do spánku.
- Když vyvstane problém, spojte tři prsty a soustřeďte se na jeho řešení.

### *Řešení mimořádných, zásadních problémů*

Při řešení speciálních problémů nebo problémů, které jsou zvlášť *závažné*, postupuje jasnozřivý vedoucí pracovník stejným způsobem. To znamená, že se před usnutím naprogramujete v hla-

díne Alfa na probuzení se ve vhodnou dobu k práci na speciálním problému. Když se probudíte, opět vstoupíte do hladiny Alfa a programujete s použitím techniky tří prstů. K tomu se navíc naprogramujete na následující činnost:

Během dne vstoupíte na minutu nebo dvě do hladiny - ve své kanceláři nebo někde v soukromí - a budete se programovat na harmonické řešení problému pomocí subjektivní komunikace a na to, aby použitá metoda pomohla k řešení problému. Subjektivní komunikace je způsob, jak uskutečnit spojení dvou myslí. Podrobný návod bude uveden v následujících kapitolách.

Potom přejdete z hladiny Alfa do spánku.

Následujícího dne nebo v kterýkoli další kritický den vstupte v soukromí na několik minut do hladiny Alfa za použití standardního postupu, který používáte v noci - odpočítávání od 3 do 1, od 10 do 1, které vám bude vysvětleno v dalších kapitolách. Jakmile vstoupíte do hladiny, analyzujte problém. Koho se týká? Čeho se týká? „Zavolejte“ si hlavní osobu nebo zúčastněné osoby a představte si každého z nich. Subjektivně, ve své představivosti, s nimi diskutujte o problému. Pokuste se vcítit do postoje jednotlivých osob ke spornému předmětu rozmluvy.

Pak si v duchu zopakujte, že při setkání spojíte tři prsty a tím že zapojíte do činnosti všechny své mozkové schopnosti, které vám umožní správně volit a říkat správné věci v pravý čas.

Pak vystupte z hladiny Alfa a pokračujte v práci. V průběhu setkání spojíte tři prsty dohromady. Důvěřujte tomu, že se k vám dostane ta správná informace v pravý čas a tím že se vyřeší problém ku prospěchu všech zúčastněných.

### *Hluboký vdech*

Pokud nemáte čas vstoupit do hladiny Alfa před konfrontací s problémem, nebo pokud tomuto problému nepředchází nějaká zvláštní událost nebo setkání, můžete vynechat subjektivní informaci a nahradit ji přídatnou spouštěcí technikou.

Místo toho, abyste před setkáním naprogramovali subjektivní komunikaci, která by vám měla pomoci vyřešit problém, se naprog-

ramujte na techniku hlubokého vdechu. Tzn. na to, že bude stačit, když se zhluboka nadechnete, zadržíte na chvíli dech a potom pomalu vydechnete. Když to uděláte a spojíte tři prsty, spustíte své subjektivní a objektivní smyslové mechanismy. Ty vám pomohou dobrat se správného rozhodnutí, nabídnout vhodné návrhy a říci správné věci v pravý čas tak, aby měl každý z vašeho působení prospěch.

### *Shrnutí postupu pro řešení speciálních problémů*

- V noci před usnutím zavřete oči, obraťte je mírně vzhůru a použijte metodu odpočítávání 3 až 1, 10 až 1 ke vstupu do hladiny.
- Naprogramujte se na samovolné probuzení v dobu, která je optimální na programování schopnosti řešit speciální problém.
- Přejděte z hladiny do spánku.
- Po samovolném probuzení opět vstupte do hladiny metodou odpočítávání 3 až 1, 10 až 1.
- Na jedné ruce spojte konečky prvních tří prstů a řekněte si v duchu „Kdykoli na té či oné ruce spojím konečky prvních tří prstů, spustím svoje schopnosti řešit tento zvláštní problém“. (Určete problém.)
- Řekněte si rovněž, že před schůzkou nebo událostí, která bude spojena s problémem, vstoupíte do hladiny a uskutečníte subjektivní komunikaci s klíčovou osobou nebo osobami. Tato komunikace přispěje k řešení problému.
- Alternativa: Jestliže k takové schůzce nebo události nemá dojít, programujte jinak. Řekněte si, že místo výše uvedených kroků se zhluboka nadechnete, zadržíte dech a pomalu vydechnete, přičemž budete držet první tři prsty ruky spojené. Vaše subjektivní a objektivní rozumové schopnosti tak budou oživeny, aby vám pomohly zvládnout okamžitě problém ku prospěchu všech zúčastněných.
- Přejděte z hladiny do spánku.

- Pokud se bude o problému jednat na schůzi nebo při nějaké události, vyhledejte předtím soukromí, vstupte do hladiny a zobrazte si v mysli scénu s klíčovými osobami. Diskutujte ve své obrazotvornosti o problému. Představte si, jak dochází k vzájemnému porozumění. Totéž si představte ve vztahu ke všem zúčastněným osobám.
- Na schůzi nebo při příslušné události spojte tři prsty dohromady, s důvěrou a očekáváním harmonického řešení.
- (Pokud taková schůze nebo událost není v době, kdy se problém objeví, plánována, zhluboka se nadechněte, zadržte na chvíli dech, pomalu vydechněte, spojte tři prsty a opět se zaměřte na problém, s důvěrou a očekáváním harmonického řešení.)

### *Nejdůležitější úkol: Řešení problémů*

Mám takové tušení, že hlavním posláním lidstva na této planetě je řešení problémů. Ponechávám na filozofech, aby řekli, zda řešení problémů slouží k tomu, abychom se učili a rostli, nebo k tomu, aby se z tohoto světa stalo lepší místo k životu. V každém případě když úspěšně řešíme problémy, uskutečňuje se obojí.

Hodně manažerů pečlivě dbá o rozvoj svých znalostí a dovedností. Ostatní, a mrzí mě, že to musím říci, jednají jako by život byl sedmdesátiletá polední přestávka. K řešení problémů potřebujeme znalosti a informace. Čím více jich máme, tím se stáváme lepšími řešiteli problémů.

Nejdůležitější dovednost, jakou se můžeme naučit, je schopnost se v případě potřeby okamžitě napojit na znalosti a informace a použít je na řešení problému, který před námi stojí.

Silvova metoda aktivuje mozek tak, aby provedl oba tyto kroky. Aktivuje obě hemisféry mozku, aby buď vyvolaly potřebnou naučnou informaci, nebo vycítily informaci, kterou potřebujeme, ale která nebyla naučená. A pak ji uplatnily při řešení.

Teoreticky řečeno, Silvova metoda by mohla sloužit jako rozsáhlý egalizátor: Každý manažer, bez ohledu na své vzdělání, obratnost nebo zkušenost, může její pomocí vnímat informaci potřebnou k řešení jakéhokoli problému. Z toho by se mohlo zdát,

že úspěšným řešitelem problémů bude i manažer, který nenavštěvuje speciální semináře nebo nesleduje nejnovější poznatky z obora.

Tak tomu není. Manažer, který takto přistupuje k věcem laxně, nevyjadřuje žádné přání, očekávání a víru, což jsou nutné předpoklady aktivování mozkových neuronů. Postoj typu „polední přestávka“ ve skutečnosti mozkové neurony uspává do pasivity.

Silvova metoda pracuje pro každého člověka tak dlouho, dokud je v něm přání, očekávání a víra. Není to poukázka na sedmdesátiletou polední přestávku.

### *Učení se a řešení problémů*

Ve svém životě jsem nikdy nezahálel. Moje rodina i společenský život mi přinášejí potěšení. A samozřejmě mě těší také práce. Zato je mi protivné maření času.

Vstávám v 5:00 ráno a začínám pracovat. Bez ohledu na to, kam jdu, mám v ruce knihu. Myslíte, zeje to nějaký román? Za celý svůj život jsem nepřečetl ani jediný román. Netvrdím, že byste mě měli napodobovat. Čtete romány, pokud vás to těší, ale čtete také proto, abyste se něco naučili. Mám s sebou obrázkové comics? Comics sešity jsem četl jen tenkrát, když jsem se sám učil anglicky.

Ta kniha, kterou při sobě celý den mám, je buď učebnice, nebo nějaká přednáška, nebo příručka. Je to kniha, která v sobě má něco konstruktivního.

Čím má manažer větší přehled o věcech ve svém oboru objektivně (ze čtení a studia), tím lépe je schopen fungovat subjektivně (přes intuici, vnímání a jasnozřivost).

Nic v této knize není určeno k tomu, aby vedlo k obcházení objektivních metod. Všechno v této knize je určeno k tomu, aby vám pomohlo připojit subjektivní metody k vašim objektivním metodám tak, aby se z vás stal bikamerální manažer - manažer, který používá obě hemisféry svého mozku.

Stále se vzdělávejte. Povzbuzujte své spolupracovníky a podřízené, aby si počínali stejně. Čím více bude na tomto světě úspěšných řešitelů problémů, tím lepší tento svět bude.

## *Profesionální růst manažera*

Několik měsíců po absolvování kursu Silvovy metody se paní Kitt Curtisová z Kalifornie, její dcera Geri a ještě třetí žena, Betty Ashová, rozhodly vyřešit problém ohledně obchodu s kávou. Založili společnost Curtiss Coffee Co., zabývající se pražením, mícháním a balením „vysoce kvalitních produktů za maximálně výhodné ceny“. Staly se prvními ženami na světě, které vedly vlastní pražírnu kávy. Růst jejich společnosti vedl k další společnosti zajišťující obsluhu kávou v podnikatelských organizacích.

Jiná absolventka Silvovy metody, June Brooksová z Oklahomy, se stala první nezávislou prospektorkou v naftařském podnikání. Stála v čele kampaně za uvolnění řízeného hospodářství a vysvětlovala různým vrstvám občanů po celých Spojených státech, jaké výhody by to přineslo všem zúčastněným.

Muži a ženy, kteří se cvičí v lepším využívání vlastní mysli a kteří zaměřují svoji energii na řešení problémů, se prosazují mnoha způsoby. Z profesionálního hlediska není jejich vzestup omezen jen na jejich vlastní firmy. Často získávají uznání od obchodních sdružení, obchodních komor, cechovních sdružení nebo jiných podobných agentur.

Vedoucí podnikatelé a vedoucí představitelé společnosti jsou řešitelé problémů. A často se stávají vedoucími činiteli ve svých městech, státech a ve svém národě.

Objektivní a subjektivní přístupy, které společně pracují na řešení problémů, tvoří neporazitelný tým. Příroda nás stvořila k tomu, abychom řešili problémy subjektivně a objektivně, ale někde v průběhu vývoje jsme tuto schopnost subjektivního přístupu ztratili.

Nyní riskujeme, že se kyvadlo zhoupne příliš daleko do subjektivního rozměru. Až lidé ve všech oblastech života včetně vedoucích kádrů uvidí rychlé a snadné výsledky získané subjektivním přístupem, mohou snadno upadnout do druhého extrému a začít využívat subjektivní techniky stále častěji na úkor obvyklých technik objektivních.

To by byla stejně velká chyba jako předtím, kdy se užívaly pouze objektivní techniky. Potřebujeme mít rovnováhu. K řešení problémů potřebujeme používat jak objektivní, tak subjektivní přístupy.

Naše subjektivní funkce nám umožňují napojit se na myšlení a řešení ve sféře tvořivosti nebo náhod. Stáváme se „příčinou“. Naše objektivní působení nám dovoluje uplatnit tyto myšlenky a řešení v oblasti účinků. Máme účinek. Subjektivní osoba, která není schopná fungovat objektivně, je neefektivní. Objektivní osoba, která nedokáže fungovat subjektivně, je bytostí určenou okolnostmi.

Subjektivně-objektivní osoba je účinným tvůrcem okolností.

Není divu, že u některých firem představuje školení Silvovy metody první krok po přijetí do zaměstnání.

## *Opakující se problémy s určitou osobou*

Objektivní osoba může být často problematická. Schází jí kontakt s obecným dobrem a působí výhradně pro své vlastní dobro. Pokud takovou osobu máte ve své organizaci, může být zdrojem třenic, osobních střetů, porušování disciplíny a ostatních opakujících se problémů.

Tak jako kombinujete subjektivní komunikaci se spouštěcími pomůckami (spojení tří prstů) při řešení problémů obecnější povahy, můžete kombinovat tyto dvě techniky při zvládnutí nějakého individuálního problému.

Řekněme například, že jeden z vašich zaměstnanců je vášnivým čtenářem novin. Jeho čtení novin v pracovní době má demoralizující účinek na ostatní zaměstnance, na zákazníky nebo klienty a na jeho vlastní produktivitu. Všechny dosavadní domluvy byly k ničemu. Do oběda má zmíněný zaměstnanec stále při ruce nějaké ranní noviny, zbývající část dne pak čte večerník.

Protože se objektivní prostředky ukázaly jako neúčinné, je zapotřebí, abyste k vašemu úsilí připojili prostředky subjektivní. Zde je návod, jak to udělat.

Večer vstupte do hladiny a naprogramujte se na probuzení v ideálním čase k programování této problematické osoby, kterou budeme nazývat pan Koukal. Správný čas nastane v okamžiku, kdy mozkové vlny pana Koukala budou přístupné vaší subjektivní komunikaci. Po samovolném probuzení vstupte opět do hladiny



a představte si, že mluvíte s panem Koukalem. Tento obraz máte přímo před sebou. Vysvětlíte mu, že rozumíte jeho zájmu o zprávy a uznáváte, že je dobré držet krok se světovým vývojem. V průběhu pracovní doby však čtení novin narušuje pracovní morálku a produktivitu.

Přesuňte obrázek mírně vlevo a vybavte si pana Koukala, jak s novinami v ruce pije kávu nebo vodu nebo jinou tekutinu, kterou se v práci obvykle občerstvuje. Nyní si představte pana Koukala, jak pije a zároveň odkládá noviny. Oblíbený nápoj pana Koukala bude fungovat jako spouštěč reakce „Odlož noviny“. Přesuňte obrázek opět mírně vlevo. Nyní pan Koukal pracuje bez novin. Problém je vyřešen. Cítíte úlevu. Z hladiny usněte.

Když jste v hladině Alfa, jsou vaše mozkové neurony v kontaktu s mozkovými neurony pana Koukala. Vaše vyšší podstata apeluje na jeho vyšší podstatu a obchází jeho kritické vědomí. To se značně liší od kritiky zaměstnance nadřizovaným. Díky tomu bylo sdělení přijato.

Spouštěcí pomůcka, kterou jste vizualizovali - oblíbený nápoj pana Koukala - nyní panu Koukalovi pomáhá. Nahradili jste jeho starý program, o který už nestojí, novým. Možná chtěl sám přestat se čtením novin v zaměstnání, ale byl na to už příliš zvyklý. Nyní pokaždé, když se napije nějakého oblíbeného nápoje - například vody nebo kávy nebo čaje, na které je v práci zvyklý - spustí tento nápoj přání odložit v práci noviny.

Pozorujte, jak to účinkuje. Účinek bude ještě lepší, když budete uvedený postup několik nocí posilovat.

### *Shrnutí*

- Vstupte do hladiny a naprogramujte se na probuzení ve správnou dobu na programování řešení problému s určitou osobou.
- Po samovolném probuzení vstupte opět do hladiny a diskutujte s dotyčnou osobou s porozuměním, ale přesvědčivě, o potřebě odstranit problém ku prospěchu všech zúčastněných.
- Nyní si vybavte dotyčnou osobu a její problematické chování. Přesuňte tento obrázek mírně vlevo a představte si, jak pije svůj

oblíbený nápoj. Každý doušek dotyčnému zaměstnanci připomene potřebu napravit problematické chování.

- Přesuňte tento výjev opět mírně doleva. Vidíte nyní, jak dotyčný zaměstnanec pracuje bez sebemenšího problému. Vžijte se do této situace pocitově, a uvědomte si, že takto probíhá správně. Přejděte z hladiny do spánku.
- Posilujte během následujících nocí.

### *Programování s otevřenými očima*

Když jste opakovaně v noci programovali s úspěšnými výsledky, můžete se v noci předprogramovat a pak programovat v průběhu dne. To se provádí s otevřenými očima následujícím způsobem:

Řekněme například, že produktivita jednoho z pracovníků poklesla. Nepracuje na takové úrovni, o které vy i on víte, že by pracovat mohl. Není možné zjistit žádnou zvláštní příčinu.

K předprogramování v noci se naprogramujte na probuzení ve správný čas. Po probuzení vstupte do hladiny a řekněte si v duchu, že k nápravě příslušného problému - až se v budoucnosti objeví - bude stačit, když spojíte tři prsty, rozostříte zrak, a vybavíte si tyto tři obrázky. Na prvním obrázku problematický pracovník pracuje laxně. Na druhém obrázku, mírně vlevo, pije problematický pracovník svůj oblíbený nápoj. Přitom je mu připomínána potřeba zvýšené produktivity práce. Na třetím obrázku již problematický pracovník není problematický. Pracuje na plný výkon, ještě lépe, než jste vy nebo on sám předpokládali.

Při použití této metody, předem naprogramované v noci v hladině Alfa, není zapotřebí vstupovat do hladiny během dne. To, že spojíte konce prvních tří prstů na jedné či druhé ruce, rozostříte zrak a představíte si uvedené tři výjevy, bude aktivovat vaši pravou polovinu mozku a zapojí vaše objektivní a subjektivní schopnosti. Budete napomáhat při řešení problému.

Fred S., manažer supermarketu, použil tuto metodu u pokladníka, který nejenže začal pomaleji pracovat, ale i mačkat chybné klávesy. Jeho převedení do skladu na několik dní nepomohlo.

Silvova metoda ano. Pokladníková rychlost a přesnost se zlepšila. Fred z něj později udělal svého zástupce.

### ***Shrnutí***

- Naprogramujte se na probuzení ve správnou dobu.
- Po probuzení se vraťte do hladiny a programujte možnost zlepšení úrovně kvality práce určité osoby tím, že spojíte tři prsty, rozostříte zrak a vybavíte si tři výjevy: před sebou problematický výjev, vlevo výjev s pitím tekutiny (tekutina bude pracovníkovi připomínat potřebu zlepšení kvality práce), a ještě více vlevo ideální průběh práce.
- Přejděte z hladiny do spánku.
- Pokaždé, když se s příslušným problémem setkáte, spojte tři prsty, rozostřete zrak, a vybavte si stejné tři výjevy jako předtím.
- Závěrečná scéna - správně vykonávaná práce - se stane skutečností. A tak to je.

### ***Přehled alternativ řešení problému***

1. *Předprogramování techniky tří prstů a její použití v problematické situaci. (Pro běžné problémy.)*
2. *Technika tří prstů plus subjektivní konverzace před konfrontací. (Pro zvláštní problém konfrontací nebo schůzí.)*
3. *Předprogramování techniky tří prstů a hlubokého nadechnutí. Tuto techniku se naučíte na následujících stranách. (Pro zvláštní problém, kterému nebude předcházet schůze nebo konfrontace.)*
4. *Předprogramování subjektivní komunikace, s pitím kávy, vody, apod.jako spouštěcí pomůcky. (Pro opakující se problémy s určitou osobou.)*

Jak už bylo konstatováno dříve, existuje mnoho způsobů myšlení v hladině Beta, a stejně tak mnoho způsobů myšlení v hladině Alfa. Neexistuje žádný jedině správný objektivní přístup a žádný jedině správný subjektivní přístup.

Tuto kapitolu uzavřeme několika příklady. Podobné příklady budou uvedeny také později v Kapitole 8, věnované z velké části disciplinárním problémům. Na závěr těchto rozborů uvedeme doporučená řešení, a to buď č. 1, č. 2, č. 3 nebo č. 4. Pokud se rozhodnete použít jiný přístup, neznamená to, že nebudete mít úspěch. Váš způsob vás k němu dovede také. Odchytky v řešení nejsou závažné. Pramení spíše z různých osobních náklonností nebo odporu než z nějaké faktické podstaty.

Jediný způsob, jak můžete řešit uvedené případy opravdu chybně, spočívá v rozhodnutí ignorovat všechny čtyři subjektivní přístupy a opřít se o „vyzkoušené a pravdivé“ přístupy objektivní. Subjektivní přístupy byly rovněž vyzkoušeny a shledány jako „pravdivé“. Problémy můžeme definovat jako situace, které trvají přes objektivní snahu je řešit. V takovém případě subjektivní přístupy - vyzkoušené a pravdivé - představují odpověď.

### ***Omezování přesčasů***

*Příklad I.* Arthur S. je hlavní tiskař ve velké tiskárně. K politice firmy patří to, že přesčasové hodiny podléhají schválení nadřízeného. Tímto nadřízeným jste vy. Automatickou výjimku tvoří případy, kdy má být dalšího dne předána zakázka a výroba se v posledních hodinách, kdy již nemůžete povolení vydat, zpožďuje.

Přesto Arthur S. pracuje přes čas téměř denně. Je to starý zaměstnanec, který byl u firmy ještě dávno předtím, než byla nová politika společnosti týkající se přesčasů zavedena a než se přesčasové hodiny dostaly pod podrobný dohled a kontrolu ze strany odborů a vedení podniku.

Několikrát jste s Arthurem S. o jeho přesčasech hovořili. Jeho klasická odpověď zněla „Musím dát věci do pořádku a připravit je na příští den. Nemusíte si s tím lámat hlavu, šéfe.“

Ale vy si s tím musíte lámat hlavu. Vaší povinností je dbát o přesné dodržování podnikových předpisů a také snižovat počet nákladných přesčasových hodin. Arthur S. musí dostat prémie za přesčasy, když si píchá pozdější odchody. Musíte tyto přesčasy ocenit. Nemůžete Arthura S. vyhazovat ze závodu s úderem konce

pracovní doby; stejně jako nemůžete tohoto svědomitého muže propustit. Co uděláte?

### ***Zvládnutí sexuálního obtěžování***

*Příklad II.* František. G., starý asi čtyřicet let, ženatý, otec tři dětí, je společenský, veselý, vynikající prodejce. Rád škádlí ostatní, aby je rozesmál. Ale nyní jste na něj obdrželi stížnosti od dvou žen - od jedné prodavačky a od jedné kancelářské síly. Obě uváděly, že Frank G. má „nenechavé ruce“.

„Nejprve jsem se mu zkoušela vysmát,“ uvedla prodavačka, „ale když nepřestával, dala jsem mu facku.“

„Zaskočil mě,“ uvedla písařka. „Stál za mnou, vysvětloval mi změny ve smlouvě, a náhle po mně chňapnul.“

Mluvil jste s Frankem G. po prvním incidentu a on se mohl smíchy potřhat. To vás překvapilo, a dál jste v té záležitosti už nic nedělal. Nyní, po druhé stížnosti, už celou věc nemůžete přejít bez povšimnutí. Co uděláte?

### ***Jednání s veřejností***

*Příklad III.* Jste ředitelem betonárky umístěné poblíž přístavu, v malém městě v Nové Anglii. Máte těžební práva na dolování v úbočí kopce, asi pět kilometrů ve vnitrozemí. Při dopravě písku do vašeho závodu musí nákladní auta projíždět obytnou oblastí. Došlo k přestupkům s nepřiměřenou rychlostí. Pokáral jste řidiče. Ale stížnosti přicházejí dál. Tři organizace rodičů a přátel školy měly společnou schůzi. Jeden z představitelů vaší firmy, který patří k rodičům z této oblasti, se té schůze zúčastnil a informoval vás o ní. Byla to nepřátelská schůze. Její účastníci se usnesli, že za vámi pošlou tříčlennou delegaci. Souhlasil jste, že ji přijmete. Schůzka by se měla konat zítra. Co uděláte?

### ***Aplikace Silvovy metody v případě I***

*Navrhovaná technika.* Doporučujeme použít č. 4. Arthur S. rád pije kávu. Můžete ho naprogramovat, aby začínal s úklidem a přípravnými pracemi stále dříve a dříve. Naprogramujte v hladině Arthura S. tak, aby pokaždé, když pije kávu, lépe pochopil problém přesčasů. Představte si ho, jak začíná přípravné práce pro další den před koncem pracovní doby místo po ní.

*Alternativní technika.* Výše uvedenou techniku můžete posílit předem naprogramováním určitého slova nebo fráze, které používáte v běžném hovoru v přítomnosti Arthura S. Toto slovo bude spouštět dřívější úklid a přípravu. Ostatní techniky popsané v této nebo následujících kapitolách budou také působit. Užití některých - jako například pouhé vizualizace vyřešeného problému - by ovšem znamenalo totéž jako žádat od chlapce, aby vykonal práci muže.

### ***Aplikace Silvovy metody v případě II***

*Navrhovaná technika.* Doporučujeme použít č. 2. Naplánujte si na příští nebo přes příští den setkání s Františkem G. Do té doby si předem naprogramujte techniku tří prstů a subjektivní rozmluvu s Františkem G. na příslušné téma. Vysvětlete, proč je pro váš podnik jeho sexuální chování problematické. Připomeňte mu, že by mohlo vést k žalobám pro napadení a poškodit jak podnik, tak jeho vlastní rodinu. Požádejte ho, aby si pro svoji mladistvou bujarost našel vhodnější uplatnění. Před setkáním vstupte ve své kanceláři do hladiny a opakujte tuto subjektivní konverzaci. Při setkání spojte tři prsty dohromady.

*Alternativní techniky.* I v tomto případě ostatní techniky pomohou, ale nebudou možná dostatečně cílené na to, aby skoncovaly se závadným chováním Františka G. v úřadě. Možným přídatným krokem by mohlo být pozvání odborníka do vaší subjektivní konverzační scény. Tímto odborníkem může být duchovní, psycholog nebo jakákoli osoba, kterou František G. respektuje. Požádejte tohoto odborníka, aby vám řekl, jaký přístup by byl ve vašem

imaginárním rozhovoru s Františkem G. neúčinnější. Tato metoda je popsána v následujících kapitolách.

### ***Aplikace Silvovy metody v případě III***

*Navrhovaná technika.* Doporučujeme použít č. 2 doplněný o č. 3.1 v tomto případě se jedná o situaci, kdy dochází k důležitému setkání. Předcházejícím naprogramováním techniky tří prstů a provedením subjektivní konverzace s představiteli obce otevře cestu k oboustranně uspokojujícímu řešení. Můžete do subjektivního rozhovoru přizvat poradce pro styk s veřejností, pokud byste se v jeho přítomnosti cítili jistěji a uvolněněji. Při tomto subjektivním střetnutí přijmete na nové nápady. Zapamatujte si je a jednejte podle nich. Na schůzce možná uvidíte další zaměstnance, jejichž přítomnost jste neplánovali. Pozvěte je. Mohou to být i obyvatelé oné obce nebo mohou poskytnout nápady vedoucí k řešení problému. Uvidíte možná, jak je za dva roky problém vyřešen - zásoba písku v této oblasti je již vytěžena a z bývalé pískovny je vybudován pro obec park. Chápejte subjektivní komunikaci jako ulici s obousměrným provozem. Na jednu stranu sdělujete jednak stanovisko na nejvyšší úrovni, zároveň ale myšlenky a všechny okolnosti, které skrze vaši představivost přicházejí k vám, mohou být klíčem ke vzájemně vyhovujícímu řešení. Technika hlubokého nádechu (č. 3) může být užitečná při neformálním rozhovoru s představiteli obce před oficiálním začátkem setkání.

*Alternativní techniky.* Představte si problém vpravo (minulost). Představte si setkání přímo před sebou (přítomnost). Představte si všechny účastníky, spokojené, mírně vlevo (budoucnost). Ještě více vlevo vidíte i nákladní auta, jak jezdí opatrně, přičemž na dohled nejsou žádné děti.

### ***Rozsah působnosti subjektivních komunikací***

Tím, že ve vašem předprogramování a programování používáte subjektivní komunikaci, začínáte přijímat skutečnost, že vaše mysl je napojena na mysl ostatních lidí.

Takové přijetí zlepšuje průtok. S tím, jak klesá odpor, zvyšuje se momentální proudění. Dokážete používat subjektivní komunikaci ve stále větším počtu situací.

Betty Taylorová, kterou jsme citovali na počátku této kapitoly, začala pracovat na jednom podnikatelském záměru s Dr. J. W. Hahnem, lektorem Silvovy metody a naším vědeckým poradcem. Jejich obchodní společnost Hahn-Taylor začala podnikat v lednu 1982. Prvním úkolem bylo nalezení lidí, kteří mají neobvyklé profese nebo se zabývají výrobou zvláštních výrobků. Dr. Hahn a B. Taylorová používali Silvovu metodu k navázání subjektivní komunikace s jakýmkoli člověkem, který by těmto požadavkům odpovídal. Během několika měsíců dali dohromady mezinárodní síť lidí, kteří se vzájemně potřebují pro prodej nebo nákup, a začali vydělávat značné zprostředkovatelské provize.

Nechci vás tím přesvědčovat, abyste přestali používat vnitřní sdělení nebo poštu. Ale škála subjektivních komunikací je tak neomezená, doručovací služby tak rychlé a přesné, a ceny tak ideální, že se budu touto cennou technikou zabývat ještě obsáhleji v následující kapitole i v některých kapitolách dalších.

## SPOUŠTĚNÍ TVOŘIVÉHO MYŠLENÍ JAKO CESTA K PŘEDSTIŽENÍ KONKURENCE

Mysl je tvořivá. Člověk stvořil rychlé dopravní prostředky, budovy, které dosahují k oblakům, přístroje pro elektronickou komunikaci, umělecké a vědecké zázraky. Ve všech těchto výtvorech je obsažena práce lidských rukou a strojů, ale v první řadě je v nich obsažen lidský rozum.

Žádná z věcí, které tvoří náš civilizovaný svět, by nevznikla, kdyby nejprve neexistovala jako představa v něčí mysli. Jedině z této představy se mohl vynořit náčrt, dílenský výkres, vzorec, diagram, forma nebo plán.

Co je pramenem tvořivosti?

Tot' věčná otázka. Naštěstí k tomu, abychom z tohoto pramene mohli čerpat, nemusíme znát odpověď. Mysl zde tvoří přirozený kanál. Jediné, co musíme udělat, je *dovolit* mysli, aby se na tento zdroj napojila. Tak, aby se tvořivá myšlenka mohla vynořit z hlubin nevědomí (pravý mozek) a vstoupit do smyslového vědomí (levý mozek).

K tomu dochází při mozkové frekvenci deseti kmitů za sekundu. Hladina Alfa je středem rozpětí mozkových frekvencí. Při ní je mozek vyvážen a obě hemisféry pracují harmonicky.

Harmonická činnost obou hemisfér se stává mostem z „tam“ do „zde“. Víme toho spoustu o „zde“, ale o „tam“ dokážeme jen teoretizovat. Bez ohledu na to, co nebo kde se „tam“ nalézá, je to místo, které oplývá tvořivými řešeními.

V této kapitole se naučíme, jak používat Silvovu metodu k ostřejšímu vnímání těchto tvořivých řešení. Vstupem do hladiny Alfa jasnozřivý manažer aktivuje svoji vnímavost vůči věcem, které

ostatní manažeři - jejichž jedna polovina mozku zůstává relativně nečinná - mohou vnímat jen mlhavě, pokud je vůbec vnímají.

### Nutnost a vynalézavost

Jedním z prvních lidí, kteří použili Silvovu metodu pro vynalézání, byl můj bratr Juan Silva. Pracoval tehdy v roce 1958 na prodejním automatu, který by se dal používat v Mexiku. Bylo to téměř deset let předtím, než jsme skončili náš základní výzkum a začali nabízet trénink Kontroly mysli veřejnosti.

Nechám ho teď, aby se s vámi podělil a to, jak používal hladinu Alfa a jak se mu poznatky odhalily. Ale nespouštějte přitom ze zřetele, že po čtvrt století, které od té doby uplynulo, jsme pro využívání hladiny Alfa k tvůrčím projektům vyvinuli již mnohem propracovanější prostředky. S těmito prostředky vás rovněž seznámíme v této kapitole. A tady již je Juanův příběh:

„Potřeboval jsem zkonstruovat mechanismus, který by umožňoval na základě libovolné kombinace mexických mincí spouštět prodejní automat. Každou noc jsem proto po ulehnutí vstupoval do hladiny. Pak jsem si v duchu opakoval svůj cíl, zařízení, které jsem potřeboval vynalézt, i to, jak je důležité, abych tohoto cíle dosáhl. Vstupováním do hladiny a programováním uvedeným způsobem jsem své přání posiloval. Tím, že jsem to dělal těsně před usnutím, probouzel jsem svoji obrazotvornost a sny.“

Věděl jsem, že se někam dostávám, protože se mi začalo zdát o šroubech a maticích a součástkách. Ale tyto sny zdánlivě nedávaly žádný smysl. Určité výsledky jsem cítil i během dne. Zjistil jsem, že trávím stále více času u rýsovacího prkna. Ale odpověď mi stále unikala. Měl jsem tušení, že bych měl dělat ještě něco, co nedělám.

Jednoho dne mi můj nevlastní otec, když viděl moji frustraci, navrhl, abych pracoval na soustruhu. „Tvé ruce již budou vědět, co mají dělat,“ řekl mi. Jednal jsem podle jeho rady. Myslel jsem si tehdy, že to nepatří do metody Kontroly mysli. Ale dnes si uvědomuji, že když se člověk naprogramuje na očekávání odpovědí,

mohou se k němu tyto odpovědi dostat i prostřednictvím jiných lidí.

Pokaždé, když jsem pracoval na soustruhu a něco jsem vyrobil, to něco mě přivedlo k něčemu dalšímu. Byla to lepší metoda než pracovat na papíře a chtít od mozku, aby porozuměl poměrům ozubených kol, převodovým rychlostem a všem těm ostatním mechanickým pojům.

Při práci na soustruhu jsem zjistil, že používám soustruh jako převodovku. Soustruh není určen k tomu, aby byl používán jako převodovka. Točí se příliš rychle. Má špatný tvar. Ale když jsem s ním pracoval jako s převodovkou, začal jsem nahlížet využití rozvinutého ozubeného kola - lineárního ozubeného převodu. Ten se pak stal hlavní součástí měniče, zařízení, které umožňuje mechanické uvolňování mincí.

Tento náhlý objev byl pro mě poučný. Protože člověka tvoří mysl a tělo, je zapotřebí zapojit do tvůrčího procesu i tělo. Potřebujeme se pohybovat, konat, dělat. Teprve když jsem zapojil své tělo, mohla moje mysl ukázat rukám, co mají dělat.

Jak se nakonec ukázalo, měl můj dohotovený prodejní automat některé vady, ty však nebyly prvořadým předmětem mého zájmu. Bylo to zařízení, které umožňovalo prodávat v celé cenové škále různé výrobky za různé ceny. A nejen to. K dosažení celkové sumy bylo možné použít čtyři druhy mincí. To daleko přesahovalo škálu tehdejší měny. O šest měsíců později, když Mexiko zavedlo nové mince, byl můj automat již na to připraven!

„Byl bych to dokázal i bez Kontroly mysli? Možná. I bez metody Kontroly mysli bych používal stejné základní prvky, ale nějakým primitivnějším způsobem. Silvova metoda urychlila a zdokonalila výsledný výrobek. Tím jsem si jist.“

Můj bratr Juan používal Silvovu metodu i později, když měl za úkol zavést tento prodejní automat do výroby. Podle jeho návrhu byla postavena výrobní linka vybavená pod jeho dohledem vhodnými nástroji a zařízeními. Po zahájení výroby přesvědčili Juana, aby v továrně zůstal a vedl ji. V průběhu několika měsíců zvýšil výrobu z 23 přístrojů měsíčně na 150. Ale v té době již programoval jiným způsobem.

„Pokračoval jsem v programování před usnutím. Začal jsem více rozumět svým snům: říkaly mi řadu věcí. Vnímám jsem ten rozdíl ráno po probuzení. Cítil jsem se lépe, byl jsem bystřejší, moje obrazotvornost byla živější. Programoval jsem se na dosažení určitých cílů posilováním přání těchto cílů dosáhnout a věřil jsem v jejich uskutečnění.“

Ale začal jsem také do toho zapojovat ostatní lidi. Když jsem programoval řešení, tak jsem si nejprve problém vizualizoval včetně lidí, kterých se problém týkal. Potom, když jsem si představil řešení - nikoli určité řešení, ale neexistenci problému - tak jsem si také představil lidi, kteří mohli přispět k řešení, jak vstupují do obrazu.

Věci se pak vyvíjely přesně podle mých představ. Byli jsme nuceni dovážet polotovary z ciziny a rozhodli jsme se je nahradit domácími zdroji. A tyto zdroje se objevily.

V zapojování ostatních lidí do nočního programování jsem pokročil ještě dál. Naprogramoval jsem řešení určitého problému tak, aby to přineslo prospěch všem zaměstnancům továrny. Nebyl to pouze můj problém jako manažera. Byl to jejich problém. Bylo zapotřebí, aby přispěli k řešení a byli za to náležitě odměněni.

Tím se v mém programování otevřely další perspektivy a dosahoval jsem ještě lepších výsledků. Vizualizoval jsem symbolicky všech 478 zaměstnanců a úředníků. Viděl jsem je, jak pracují pro společný prospěch a podílejí se na společném zisku. Nechtěl jsem všechno „zhltnout“ sám. Právě toto programování „společného dobra“ považuji za příčinu velkých pokroků, kterých jsme dosáhli ve výrobě a v konkurenční soutěži.

Zní to idealisticky, ale tvoření pro společné dobro je ve skutečnosti sobecké. Když má zisky vaše společnost, máte zisky i vy.

„Ale kdo mi zaručí, že nebudou zásluhy připsány někomu jinému?“ zeptáte se možná.

Osobní sláva není cíl hodný Silvovy metody. Když se budete programovat pro uspokojení ega, asi osobní ocenění získáte. Ale my dáváme přednost hotovosti. Když vydělává podnik, vyděláváme my všichni.

Tato kniha je pro vás možná prvním setkáním s metodami zvýšení vnímání a jasnozřivosti. Ale s každým dalším dnem budete o těchto intuitivních schopnostech a správném aktivování mozku číst v podnikatelském tisku stále více.

Nositel Nobelovy ceny (1981) Roger Sperry z Cal Tech, který významným způsobem přispěl k porozumění funkcí levého a pravého mozku, říká, že systém našeho vzdělávání, stejně jako věda obecně, mají sklon zanedbávat mimoslovní formy inteligence a že se zdá, jako by moderní společnost diskriminovala pravou hemisféru.

Michael Burnson v dubnovém čísle *AMA Management Digest* z roku 1982 navrhuje jednu metodu, jak dokonale porozumět nějaké obchodní situaci pomocí pravé hemisféry - vyhotovit ná-kres nebo diagram této situace. Tato práce vyžaduje obrazotvor-nost, připomíná Burnson, dovednost, která je naším školním systémem zanedbávána, ale která nám pomáhá dostat se do stavu, který on nazývá R-mode (česky P-modus) neboli intuitivní fungo-vání pravého mozku.

Podnikatelé začínají tomuto intuitivnímu modu věnovat pozor-nost. Dříve se věci odehrávaly asi takto: Nikdo nesměl odejít ze schůze, dokud nebyl problém vyřešen. Jídlo bylo servírováno na místě. Napětí stoupalo. Stres přerušil tok tvořivosti. Za osm nebo deset hodin pak taková schůze končila neúspěchem.

Dnes podobná situace vypadá spíše takto: Všichni účastníci jsou vyzváni, aby věnovali deset minut po ranním příchodu relaxaci a představování dokonalého dne. Stejná přestávka je doporučena po obědě. Není zde žádné napětí, žádné donucování, žádný ne-úspěch.

Burnson vypočítává několik věcí, které mohou manažeři dělat, aby se dostali do intuitivních stavů fungování. Je to například hloubková relaxace svalů, snění s otevřenýma očima, bezmyšlenkovité kreslení nebo poslech nějaké hudby. To jsou všechno dobré techniky, ale my potřebujeme rozumět tomu, co děláme, když relaxujeme nebo když sníme s otevřenýma očima. Vstupujeme do hladiny Alfa. Tím, že tomuto procesu porozumíme, začínáme ovládat tvořivost a intuici. Nejsme už závislí na záblesku prozírání,

vosti, který může, a nemusí přijít. Začínáme být schopni naši prozíravost kontrolovat.

Frank Feather a Gayle Hudgens pod titulkem „Celistvý mozek - krok k managementu budoucnosti" vypočítávají ve stejnojmenné publikaci pět kroků v kreativním procesu:

1. Příprava. *Levá hemisféra pracuje na svém domácím úkolu.*
2. Vstřebávání. *Pravá hemisféra si představuje podklady a cíl.*
3. Inkubace. *Období dozrávání myšlenek na úrovni podvědomí.*
4. Osvícení. *Faktor „Heuréka!". Myšlenka vybuchuje do našeho vědomí v okamžiku, kdy to nejméně čekáme.*
5. Ověřování. *Logický proces, kterým levý mozek vyřazuje myšlenky, které nepatří k věci, a zkontroluje konečný úsudek.*

Pro mě představují tyto kroky nepochybně základy toho, co bychom mohli nazývat anatomie mozkového procesu tvoření. Ale víc mě zajímá způsob, jak tento proces tvoření ovládat.

Poslední část této kapitoly chci věnovat detailnímu popisu postupu, který vede k řešení tvůrčích problémů. Máte v sobě vestavěný generátor. Zde je návod na jeho spouštění.

### *Spouštění vašeho generátoru myšlenek*

Nejprve předpokládejme, že je manažer spojen s firmou, která ve svém oboru nepatří ke špičce. Tato firma potřebuje přicházet s tvůrčími myšlenkami, které by zlepšily její konkurenční postavení. O přístupu z pozice špičkové firmy pojednáme později.

Manažer firmy, která se pokouší zlepšit svoje postavení v oboru, by měl postupovat následujícím způsobem:

Vstupte do hladiny večer před usnutím tak, že zavřete oči, obrátíte je mírně vzhůru a budete odpočítávat od 3 do 1 a od 10 do 1. (Aby tato technika byla účinná, musíte ji nejprve nacvičit podle návodu v kapitole 4.) Po vstupu do hladiny, si v duchu řekněte: „Dnes v noci se probudím v čase ideálním na programování tvůr-čích myšlenek, jak může firma předstihnout konkurenci a stát se

vedoucí firmou ve svém oboru." Připojte k tomu potřebné specifické údaje, aby myšlenky vystihovaly vaši firmu a její postavení.

Po probuzení v noci vstupte opět do hladiny metodou odpočítávání 3 až 1, 10 až 1. Potom si vyberte někoho, o kom víte, že patří ke špičce ve vašem oboru. Vytvořte si „kopii“ této osobnosti a vizualizujte si ji, jak stojí v obraze po vašem boku. Bude odpovídat na vaše otázky jako odborný poradce. Zde je návod, jak při tom postupovat.

Řekněte svému poradci, jaké máte plány. Otestujte své nápady. Udělejte přestávku a dejte svému poradci příležitost odpovědět. Přestaňte na danou záležitost na chvíli myslet. Vypněte. Potom se znovu soustřeďte na svůj projekt. „Co musím udělat, abych předstihl konkurenci?“ To, co vás napadne, je názor vašeho poradce.

Když vás napadne několik myšlenek, použijte vylučovací postup. Myšlenky si očísľujte. Porovnejte myšlenku číslo jedna s myšlenkou číslo dvě. Potom se zeptejte svého poradce, která je lepší. Přestaňte na zlomek vteřiny o tom přemýšlet, úplně se vypněte. Potom se opět zamyslete nad tím, který nápad je lepší. Bude to ten, který vás napadne jako první. Pokud existuje třetí volba, porovnejte odpověď, kterou jste právě získali - řekněme číslo dvě - s číslem tři. Opět se zeptejte svého poradce, vypněte, a znovu se zamyslete nad tím, která varianta je lepší. Číslo, které se náhle objeví ve vaší mysli, představuje tu nejlepší ze tří možných voleb.

Tímto postupem prakticky sladujete své mozkové neurony s neurony odborníka z vašeho oboru. Vybrali jste si za poradce špičkového odborníka a to, co vás napadlo, je jeho rada.

Když použijete tuto radu v praxi a uvidíte, že skutečně zlepšila vaše postavení, pokračujte pravidelně v uvedeném postupu programování. Každý druhý nebo třetí den vstupte před usnutím do hladiny a opakujte celý postup: naprogramujte se na automatické probuzení; po tomto probuzení vstupte opět do hladiny a udělejte si přehled o dosaženém úspěchu; poděkujte systému, přičemž zvlášť poděkujte svému poradci, a opět se zeptejte na tvůrčí nápady, jak lépe obstát v konkurenci.

Opakováním budete získávat stále větší zkušenost a budete stále úspěšnější. Někdy budou tvůrčí kroky, kterými budete postupovat,

spojeny s dobrými aspekty, ale také s některými negativními stránkami. Vyhněte se přemýšlení o aspektech, které nejsou prospěšné, a místo toho se zabývejte jen úspěšnými aspekty. Tím si připravíte půdu pro dosažení většího úspěchu.

### *Jak zůstat nejlepší*

Pokud jste špičkovou firmou ve svém oboru a chcete se na špici udržet, musíte přicházet s novými myšlenkami nepřetržitě. K tomu je zapotřebí postupovat stejně jako ve výše uvedeném návodu. Protože však představujete ve svém oboru špičku, musíte při výběru odborného poradce, kterému byste mohli klást otázky v hladině, použít odlišného postupu.

Místo jednoho odborníka si vyberete poradců několik. Musíte vědět, kdo jsou klíčoví manažeři hlavních konkurenčních firem. To jsou osobnosti, které zodpoví vaše otázky. To jsou lidé, jejichž „kopie“ budou přítomny ve vašem nočním výjevu.

Řekněme, že existují tři firmy, které udržují váš podnik ve stále pohotovosti. Které osoby jsou v těchto firmách odpovědné za kreativní vedení? Potřebujete vědět, jak se jmenují a jak vypadají. Pokud v dané firmě existuje nějaká osoba číslo dvě, která má tyto věci na starost, kdo to je a jak vypadá?

Vyzbrojeni těmito informacemi můžete postupovat dále.

Večer po ulehnutí, těsně před usnutím, vstupte do hladiny a naprogramujte se, stejně jako v předcházejícím případě, na probuzení v ideálním čase na práci na vašem projektu. Přejděte z hladiny do spánku. Po samovolném probuzení vstupte opět do hladiny. Vizualizujte si odborného poradce. Vyberte si jednoho z nich a položte mu otázku, „Jakou novou myšlenku je zapotřebí uplatnit v našem odvětví?“ Použijte při tom pojmy, které budou odpovídat vaší podnikatelské situaci. Formulujte své otázky tak, abyste získali aktuální a praktické nápady.

Jakmile položíte otázku, vypněte se na okamžik, a potom opět začněte přemýšlet o odpovědi. Myšlenka, která vás napadne, je odpověď od osoby číslo jedna. Když se znovu zamyslíte nad odpovědí na svou otázku, něco vás napadne. Budete mít pocit, jako



by se jednalo o nějaký váš výmysl, nebo jako kdybyste hádali. To je ten správný pocit.

Nyní jste připraveni postupovat stejným způsobem s odborníkem číslo dvě a odborníkem číslo tři.

Když jste tímto způsobem získali nápady od všech tří odborníků, měli byste si v duchu udělat jejich přehled. Porovnejte je mezi sebou. Která myšlenka se zdá být vhodná pro vaši firmu? Která nejlépe vyhovuje vašim současným marketingovým plánům? Která se dá provést nejdříve?

Odpovědi na tyto a jiné podobné otázky poslouží k vyřídění tří nebo více nápadů, které vám přišly na mysl jako odpovědi odborníků. Jeden nápad se vynoří jako přirozená cesta, kterou se máte vydat. Nebo se možná z tohoto přemýšlení vynoří nová myšlenka, která bude kombinovat některé prvky dvou nebo více původních nápadů. Pokud nebude zřejmé, který nápad je pro vaši firmu nejvhodnější, použijte vylučovací metodu, která bude popsána později.

Zafixujte si rozhodnutí v mysli, poděkujte svým poradcům, a přejděte z hladiny do spánku.

### ***Přehled a stručný výtah***

Vstupte do hladiny a naprogramujte se na probuzení v ideálním čase na práci na svém projektu.

Po samovolném probuzení vstupte opět do hladiny.

#### **Cesta ke špičce**

Vytvořte si vizuální kopii osoby vedoucího odborníka z vašeho oboru. Vyžádejte si od něj konkurenční nápady.

#### **Setrvání na špičce**

Vytvořte si vizuální kopie klíčových osobností firem, které jsou vašimi největšími konkurenty. Vyžádejte si od každé z nich konkurenční nápady.

Po každém dotazu vypněte. Když začnete znovu přemýšlet o problému, objeví se odpověď. Je to odpověď vašeho poradce.

Použijte vylučovací proces Porovnejte myšlenky a vyberk získání nejlepší tvůrčí myšlenky, te tu nejlepší pro vaši firmu, nebo z nich odvoďte, co je pro vaši firmu nejlepší. Pokud máte pochybnosti, použijte vylučovací metodu. Poděkujte svému poradci (poradcům) a přejděte z hladiny do spánku.

### ***Tipy pro jasnozřivou tvořivost***

Až se ráno po tvůrčím setkání, jaké jsme právě popsali, probudíte, zapište si všechny nápady, které se vám vynořily v mysli - tedy nejen ty vybrané.

Druhořadé nápady se mohou ukázat jako cenné v průběhu nadcházejících dnů nebo týdnů.

Všechny nápady přijímejte jako oprávněné, bez ohledu na to, jak neobvyklé se zdají. Pokud se vysmějete sami sobě (nebo kopii odborníka, kterou jste vytvořili), narušíte tím tok myšlenek.

Nesuďte. Neukvapujte se s hodnocením „směšné“ nebo „to nemůže fungovat“. To je žárlivá logika levého mozku, která se snaží odvrátit pozornost od někdy naivního, ale častěji cenného přístupu pravého mozku.

Respektujte všechny nápady, které se vám v hladině objeví, jako odpovědi na dotazy odborníkům nebo jako odpovědi na otázky vylučovací metody. Důvěřujte funkci své Alfy.

Nediskutujte o tomto postupu s kolegy, pokud také netrénují schopnosti svého vnímání podle Silvovy metody. Takové diskuse nevedou k ničemu. Porovnávali byste tvůrčí produkty svého celistvého mozku s produktem osoby, která používá pouze polovinu mozku.

Projednejte váš jasnozřivý nápad (nikoli proces, kterým jste k němu došli) s osobou, která je odpovědná za vývoj firmy a za provádění potřebných inovačních rozhodnutí.

Při takovém jednání vám může pomoci přídavné programování předem.

1. *Za použití subjektivní komunikace v hladině naprogramujte po chopení tvůrčí myšlenky a její úspěšné přijetí.*
2. *Poté, co bude schváleno její provedení, naprogramujte úspěch tvůrčího projektu. Přitom použijte obrazy úspěšné realizace projektu, řazené postupně doleva.*

Nezůstaňte jen u jedné aplikace této metody. V tvůrčí hladině je miliónových nápadů za krejcar tucet. Čekají jen na to, až budou vyloveny z hlubokého nevědomí a využity. Pokračujte v nočním používání služeb svých poradců, aby vám pomáhali vytvářet pro vaši firmu lepší a lepší produkty a služby.

### *Tvůrčí sny*

Můj bratr Juan se na počátku této kapitoly zmínil o tom, jak začal mít v průběhu aktivování své tvůrčí představivosti živější sny.

Sny jsou zdrojem tvůrčích nápadů. Lidstvo těží z informací, získaných ve snu už celá staletí.

V roce 1869 se ruský vědec Dimitrij Mendělejev neúspěšně pokoušel přijít na způsob, jak utřídit prvky podle atomové váhy. Jedné noci se mu periodická tabulka prvků objevila ve snu. Ráno si ji po probuzení okamžitě zapsal. Jak se ukázalo, bylo v ní zapotřebí udělat jen drobné opravy.

Elias Howe pracoval na konstrukci šicího stroje, který by umožňoval šítí řetízkovým stehem. Hlavním problémem byla jehla. Jedné noci se Howeovi zdálo, že je napaden domorodci s oštěpy. Ve špičce každého oštěpu byl otvor. Když se probudil, uvědomil si, že právě tohle by mohla být odpověď. Nikdy předtím se nepokusil umístit otvor v jehle blízko špičky. Fungovalo to. Tak vznikl šicí stroj Singer.

Niels Bohr nahlédl ve snu teorii atomu. Celá řada dalších vědců přišla na své úspěšné teorie ve snu.

Když sníme, zvyšuje se mozková frekvence. Stoupáme z frekvence Delta, tj. jen několika kmitů za sekundu, do frekvence Alfa, neboli deseti kmitů za sekundu. Je to stejná hladina mysli, do které můžete vstoupit a působit tvůrčím způsobem i v bdění. Do hladiny Alfa lze tedy vstupovat z obou směrů - ve spánku nebo v bdění.

V bdělém stavu můžete hladinu Alfa ovládat. Můžete do ní vstupovat podle svého přání a používat ji pro libovolný účel. Ve spánku již tolik vaší kontrole nepodléhá. Vstupujete do ní automaticky každých devadesát minut a zůstáváte v ní deset nebo patnáct minut, ve kterých se vám zdají sny. Když začnete pracovat s hladinou Alfa v bdělém stavu častěji, začne pracovat ona více pro vás ve spánku. Sny se začnou více týkat vašich problémů a začnou mít větší smysl z hlediska vašich cílů.

Doporučujeme vám, abyste si zvykli zapisovat sny při probuzení v noci nebo ráno. Mějte psací potřeby po ruce a možná i malou baterku, pokud nechcete rušit svého spolunocležníka. Čím více budete sny zapisovat ihned po probuzení, tím více budete schopni si vybavit detaily. A naopak, když si sen okamžitě po probuzení nezapíšete, celý vám zmizí.

Sny často přinášejí důležité zprávy, které se týkají řešení našich problémů a našich postojů a emocí, které je zapotřebí zvládnout a kontrolovat, aby se zmenšil stres nebo aby se zlepšilo zdraví.

Když jsem potřeboval finanční prostředky na dokončení výzkumu tohoto výcviku, naprogramoval jsem si sen, který by mi s tímto problémem pomohl. Tu noc se mi zdálo pět číslic. Zapsal jsem si je. Následujícího dne jsem uviděl tato čísla na losu mexické loterie. Koupil jsem si ho, a vyhrál jsem přesně takovou částku, jakou jsem potřeboval.

Náš logický levý mozek takovou událost popírá; náš jasnozřivý pravý mozek se nad tím ani nepozastavuje.

### *Zdroj tvořivosti*

Čím více prozkoumáváme funkce levé a pravé hemisféry, tím více začínáme rozumět tvůrčímu procesu.

Běžné tvořivé postupy vycházejí většinou z levého mozku. „Myšlenkové rezervoáry“ patří levému mozku. „Brainstorming“ -spontánní diskuse o hledání nových nápadů - pracuje s levým mozkiem. Učebnice, které se zmiňují o metodologiích konvergentního, divergentního, deduktivního a analytického myšlení, však neberou v úvahu bleskový vhled, „Heuréka!“ nebo „Aha!“.

Jak se zdá, pravá hemisféra nás spojuje s hlubinami nevědomé inteligence ve vesmíru. A protože tato pravá hemisféra začíná fungovat rovnocenně s levou v hladině Alfa, zdá se, že v hladině Alfa jsme na tuto hlubinnou inteligenci napojeni.

Výzkumy ve fyzice nás vedou k podobným závěrům. Západnímu myšlení se vesmír jevil jako oddělené galaxie, oddělené sluneční soustavy, oddělené planety, oddělené organismy, oddělené objekty. Nicméně fyzici začínají vidět subatomický svět. Je to svět energie, vzájemně závislý a propojený, svět, který je ve stavu neustálé změny.

Fritjof Capra, fyzik z kalifornské univerzity v Berkeley a autor *Fyziky Tao*, říká: „Základní jednotka vesmíru není jen hlavním rysem mystické zkušenosti, ale je také jedním z nejdůležitějších objevů moderní fyziky.“

Jestliže moderní fyzika skutečně odhalila, že nejsme tak odděleni, jak si myslíme, pak moderní fyzika také odhalila zdroj tvořivých myšlenek. Musí pocházet ze „základní jednoty“. Žádné jiné místo pro tento zdroj neexistuje.

Já tuto jednotu nazývám vyšší inteligencí. Protože tento pojem odpovídá náboženským konceptům, zaslouží si, abychom jej psali s velkými písmeny. A tak když budu mluvit o naladění na Vyšší Inteligenci, budete již vědět, že tím neodkazují na něco mimo nás. Ale spíše na jednotu, jejíž jsme součástí a na niž jsme schopni se napojit, když jsou naše dvě mozkové hemisféry propojeny v hladině Alfa.

Jak v současné době vidíme, je Vyšší Inteligence zdrojem tvoření a nepřetržitým pramenem tvořivosti.

### *Jak nám asistují imaginární odborníci*

Některým manažerům může připadat zvláštní nebo dokonce podivné, že součástí Silvovy metody je mentální představování si odborníků z oboru, kteří mají odpovídat na naše otázky.

Odposloucháváme jejich mozky? Krademe jejich tajemství? Děláme něco neetického, jako např. narušování jejich soukromí?

K porozumění toho, co se skutečně děje, je zapotřebí zaměřit se na pojem jednoty. Je zapotřebí přijmout tento koncept nejen intelektuálně - a to je pro nás, kteří pocházíme ze Západu, dosti obtížné -, ale i pocitově. A to je pro nás, soutěživé Západany, ještě obtížnější.

Ríkám, že je to pro lidi ze Západu obtížnější, protože tradičně vnímáme svět jako objekty a události, které existují odděleně v čase a prostoru. Máme individuální vědomí.

Na Východě je vědomí transpersonální. Za odděleností vidí jednotu. Východní filozofie transcendentně překonává oddělenost času a prostoru.

Na Západě něco takového odmítáme jako halucinaci, mystickou zkušenost, která nemá žádný význam.

Na Východě odmítají náš koncept individuality jako falešnou představu a iluzi.

Současné výzkumy na poli fyziky a výzkumy mozku ukazují, že v lidském vědomí existuje oblast, která opravňuje oba tyto koncepty.

Potřebujeme lidské schopnosti uvažovat logicky a deduktivně při řešení oddělených problémů. A potřebujeme lidské schopnosti intuitivního vnímání a jasnozření, které čerpají řešení z jednoty.

Dalo by se říci, že nižší inteligence (člověk) přenáší do tohoto materiálního světa účinky moudrosti Vyšší Inteligence z nehmotného světa příčin.

Uznávám, zeje to „těžko stravitelné“. A v předcházejícím textu jsem souhlasil s tím, že nemusíme rozumět tomu, jak jasnozření funguje, abychom ho mohli používat. To stále platí. Ale možná teď už začínáte chápat, jaký má účel vytváření odborníků nebo poradců, když jste v hladině.

Zjistili jsme, že je to pro západní myšlení přijatelná cesta, jak překonávat oddělenost. Koneckonců když můžeme pozvat do našeho mentálního prostoru kohokoli si přejeme, aby nám pomohl řešit naše problémy, přibližujeme se tím jedné lidské rodině.

Silvova metoda se stále více používá v zemích Východu. Já pocházím ze Západu. Reakce orientálců na tento západní přístup je pro mě zajímavá. Před několika lety jel dr. Stone, můj spoluautor, do Tokia na pozvání tamějšího koordinátora Silvovy metody, Billa M. Sasaki, aby vedl nácvik v angličtině se simultánním japonským překladem. Uvedu nyní některé jeho zajímavé zkušenosti.

„Mezi účastníky kursu byli zaměstnanci univerzity, lidé ze sdělovacích prostředků, nějací lidé ze světa obchodu a podnikání a jeden či dva náboženští vůdci. Dával jsem si pozor, abych se vyhnul možným kulturním střetům a držel jsem se striktně vědeckých principů s minimálními odkazy na duchovní důsledky.

Na závěr výcviku absolventi uspořádali slavnostní hostinu. Jeden po druhém vstávali, aby přednesli krátký projev. Můj tlumočnick nyní pracoval obráceně, a překládal mi jejich japonštinu do angličtiny.

Užasl jsem. Všichni účastníci vychvalovali výcvik z duchovního hlediska. Cítili se osvíceni, blíže k Prozřetelnosti. Nepadl ani jeden vědecký pojem. Popisovali mystickou zkušenost a zmiňovali se o mně jako o rádci, a o José Silvovi jako o někom ještě vyšším."

I když k takovým reakcím na Západě obvykle nedochází, panuje i zde na závěr kursů viditelné vzrušení. Mladí i starší účastníci jsou rozjařeni z toho, že prokazatelně dokázali fungovat jako jasnovidci. Je to transcendentní zkušenost. Překračuje náš konvenční západní smysl oddělenosti a časových a prostorových omezení.

Dnes prožíváme dějinné období, kdy se duchovní Východ stává více materiálním. A materialistický Západ se stává více meditativním. Možná, že se oba tyto světy setkají. Možná, že se Východ, opřený o pravý mozek, a Západ, vycházející z levého mozku, setkávají uprostřed - v Alfě.

Jak říká Dr. Stone:

„Zde na Havaji, kde se Východ střetává se Západem, máme pro pocit jednoty nebo pospolitosti slovo Aloha. Stačí, když v tomto pojmenování jednoty přidáte jeden tah k písmenu „o“, a dostanete Alpha."

Alfa představuje cestu ke tvořivosti - ať už přichází odkudkoli.

## JAK NAHRADIT MANAŽERSKÉ DEPRESE, MIGRÉNY A VYČERPANOST NEUSTÁLÝM DYNAMICKÝM NADŠENÍM

Jasnozřivý vedoucí kádr může používat subjektivní dimenzi k nápravě objektivních problémů. Touto subjektivní dimenzí rozumíme duševní dimenzi, ve které mysl funguje přes vizualizaci a představivost.

Důležitost této subjektivní dimenze začala být oceňována teprve nedávno. Až do minulé generace stála subjektivní dimenze ve stínu dimenze objektivní. Fyzikální realita zatlačila do pozadí nefyzikální realitu a označila ji za neexistující.

Teď už víme něco jiného. Díky přístrojům pro práci s biologickou zpětnou vazbou jsme dokázali změřit fyzikální změny vyvolané nefyzikální (mentální) činností. Nyní už známe tvořivé aspekty subjektivní dimenze.

Když manažer začne ovládat subjektivní dimenzi tím, že bude provádět cvičení odpočítávání, vizualizace a představivosti, která budou popsána v následujících kapitolách, a tím, že je bude používat způsoby uvedenými na následujících stránkách, pak, a jedině pak, bude schopen si uvědomit a přijmout skutečnost, že může využívat subjektivní dimenzi k nápravě objektivních problémů.

Lidská inteligence má schopnost naladit se na subjektivní nebo objektivní dimenzi. K manažerským problémům lze přistupovat jak objektivními, tak subjektivními metodami.

Cílem Silvovy metody *není* nahradit objektivní přístupy subjektivními, ale *spíše připojit* subjektivní přístupy k běžným přístupům objektivním.

Manažer, který používá jen objektivní přístupy, používá jen polovinu svého mozku. Prakticky pracuje s jednou rukou uvázanou za zády. Když zapojí do činnosti i druhou polovinu mozku, začnou obě hemisféry pracovat v souladu. Začnou spolupracovat tak jako spolupracují dvě ruce, aby vykonaly úkol lépe a rychleji.

### ***Metodologie pro použití subjektivních dovedností***

Tak jako ruce potřebují praxi k tomu, aby mohly společně pracovat na nějakém určitém úkolu, potřebují praxi i dvě poloviny mozku - objektivní levá polovina a subjektivní pravá polovina.

Vidíte tamtu dělnici na výrobní lince? Přesně skládá součástky, přesně používá náradí, a pracuje účelným sledem pohybů. Jsou výsledkem praxe, pokusů a omylů.

Subjektivní dovednosti se rovněž získávají učením a používáním. Také vyžadují praxi a metodologii. Tak jako dělnice na montážní lince převzala pracovní postupy, ke kterým dospěli metodou pokusu a omylu její nadřízení a předchůdci, i vám jsou předávány metodologie pro použití subjektivních dovedností, které jsou výsledkem desetiletí trvajících výzkumů a aplikací. Dostávají se k vám jako Silvova metoda.

Pojďme si sestavit seznam základních metodologií pro užívání subjektivních dovedností, které už byly nebo budou popsány:

- 1. Vstup do hladiny při probuzení a vizualizování představy sebe samotných takových, jakými byste chtěli být.*
- 2. Vstup do hladiny při probuzení a zopakování pozitivních výroků o sobě samotných.*
- 3. Používání mentálních obrazů ke zlepšení paměti.*
- 4. Naprogramování techniky tří prstů a její využití ke spouštění hlubších hladin uvědomění.*
- 5. Nahrání kazety a její použití v hladině k posílení pozitivního programování.*
- 6. Používání metody odpočítávání 3 až 1, 10 až 1 a techniky imagi nárního poradce při programování probuzení se v čase ideálním na důležité programování. Po probuzení opět vstupte do hladiny*

*metodou 3 až 1, 10 až 1 a za přítomnosti odborného poradce si promítněte tři scény. Na první, která je přímo před vámi, důležité setkání začíná. Na druhé, mírně vlevo, obhajujete svůj názor. Na třetí, ještě o něco dál vlevo, je úspěšný závěr. Celý postup zopakujte před vlastním setkáním.*

- 7. Programování obnovení pracovní kázně nebo plynulých výrobních podmínek vstupem do hladiny a vizualizací. Vizualizujeme nejprve vpravo a potom přímo před sebou.*
- 8. Využití subjektivní komunikace v hladině k působení na problematickou osobu. Postupujete stejně jako v odstavci 6, s poradcem nebo bez něj.*
- 9. Využití subjektivní komunikace jako v odstavci 8, ale s přidáním takového slova nebo fráze, které budou spouštět ochotu vyhovět v objektivní hladině.*
- 10. Používání vylučovací metody ve spojení s metodou popsanou v odstavci 6. To vede k časovým úsporám při provádění většího počtu rozhodnutí.*
- 11. Používání nahrávek pro zvláštní účely, např. ekonomicky využitý den.*
- 12. Používání dvouminutové techniky ke zmenšení stresu.*
- 13. Noční programování jako v odstavci 6, s cílem efektivního plnění úkolů (např. stanovení časového rozvrhu), za použití techniky tří prstů. Další noc se pak naprogramuje plnění této procedury nebo časového harmonogramu.*
- 14. Používání vizualizovaných kalendářů pro programování dosažení cílů v plánovaných termínech, přičemž pro každý další cíl přesunujeme mentální obrazy mírně doleva.*
- 15. Jakákoli vhodná kombinace výše uvedených metod.*

V následujících kapitolách budou uvedeny tyto a ještě další metody. Začneme s popisem jednoduchých postupů, jak vstoupit do hladiny Alfa a používat ji. Poté důraz přesuneme na použití výše uvedených a doplňkových metod při manažerské práci a na dosahování stále lepších podnikatelských výsledků.

## *Společné dobro*

Subjektivní dimenze je tvůrčí, ne destruktivní. Jasnou vedoucí kádr ji může použít pro přesun z problémových situací směrem k situacím řešeným. Tím rozumíme směr, který bude prospěšný pro každého - nejprospěšnější, nejkonstruktivnější a nejtvůrčivější směr.

Mějte na paměti, že subjektivní dimenzi nelze využívat pro osobní obohacení na účet někoho jiného. To není nějaké pravidlo Silvovy metody. To je životní fakt.

Jsme zvyklí na to, že objektivní dimenze je využívána pro osobní obohacení na účet ostatních. Jsme toho svědky každý den. Jsme svědky toho, že materiální svět je využíván konstruktivně stejně jako destruktivně. Denně se podílíme na obou způsobech, a tak máme sklon předpokládat, že totéž platí pro subjektivní dimenzi.

Důvod, proč tomu tak není, je ten, že objektivní dimenze představuje polaritu (pozitivního a negativního, dobra a zla, tvoření a ničení), zatímco subjektivní dimenze, která je dimenzí původní, je pouze pozitivní - dobrá a tvořivá.

Objektivní znamená, že člověk zřídka bere v úvahu prospěch této planety. Subjektivní znamená, že člověk často bere v úvahu prospěch své firmy, zaměstnanců, své rodiny a dokonce i svých sousedů, svého národa, a této planety.

Když v Silvově metodě užíváme subjektivní dimenzi ke změně problémové situace nebo jejího nahrazení situací jinou, říkáme tomu programování. Toto programování vždy směřuje ku prospěchu všech zúčastněných. Tak tomu musí být, pokud má tato metoda účinkovat.

### *Potírání chandry*

Subjektivní metoda vám může pomoci v mnoha ohledech. Můžete si zlepšit svůj energetický stav, svůj postoj, své zdraví. Můžete dokonce totéž udělat i pro druhé.

Manažeři trpívají celou řadou potíží, které jako by toto zaměstnání neslo s sebou - jako riziko povolání. Často jsou to potíže neurčité, o kterých ani nestojí za to zmiňovat se rodinnému lékaři.

Přesto jsou ale natolik reálné, aby do jisté míry ovlivňovaly každodenní práci.

Vezměte si například ty stavy časně po ránu. Může to být otupělý pocit. Nebo pachů v ústech. Může to být nechů zabývat se spisy na vašem pracovním stole. Může to být nechů s kýmkoli mluvit. Může to být celá řada jiných podobných bloků, které člověku brání vyhrnout si rukávy a pustit se do práce. Tyto stavy můžeme nazvat ranní „chandry“.

Také Shirley L. jimi trpěla. Byla manažerkou obchodu s dámským zbožím, a každé ráno měla pocit, že se bude muset snad schovat do příručního skladu. Místo toho pila jeden šálek kávy za druhým. Pomáhalo to, ale po celý zbytek dne pak jednala s prodáváčkami prchlivě.

Také Jakub S. jimi trpěl. Trvalo mu dobrou hodinu, než se za svým stolem „probudil“ a mohl ve své tiskárně začít udílet pracovní příkazy.

Zde uvádíme způsob, jak se oba zbavili ranní „chandry“ jednou provždy pomocí Silvovy metody.

Prvním krokem bylo uvědomění si, že chtějí bojovat s tímto ranním stavem a že jsou rozhodnutí nenechat si jím už narušovat den.

Druhým krokem bylo programování předem na metodu, která by pro ně byla účinná.

Protože první a třetí krok jsou nebo budou jasné, vysvětlím u kroku číslo dvě, co se myslí programováním předem.

### *Programování předem pro budoucí potřeby*

Změny se dá dosáhnout jednoduchými kroky. Ale aby tyto kroky skutečně změnu vyvolaly, musíte ji nejprve naprogramovat v hladině. Tomu se říká programování předem nebo předprogramování.

Když Shirley L. a Jakub S. začali používat předprogramování, postupovali následujícím způsobem: spojili tři prsty, usmáli se, a poklepávali si asi minutu na brzlík.

Pokud uděláte totéž zítra ráno, možná pocítíte určitý příliv energie a nadšení. Ale pro Shirley a Jakuba neexistovalo žádné „možná“, a jejich příliv energie byl značný.

Mohli byste do určité míry probudit svoji energii poklepáváním na brzlík, ať už byste programovali předem nebo ne. Jde o přímý fyzikální (objektivní) vztah mezi příčinou a důsledkem.

Silnějšího výsledku byste dosáhli v případě, že byste naprogramovali předem techniku tří prstů a používali ji k tomu, aby vaše mysl fungovala v hlubší hladině uvědomění. To by proti „chan-drám“ působilo.

Ale maximálního účinku dosáhnete tímto způsobem: Předem si naprogramujete, že vyvoláním úsměvu na tváři, spojením tří prstů a krátkým poklepáváním na brzlík okamžitě zlepšíte svoji náladu, zvýšíte energii a nadšení.

Programování předem znamená, že vstoupíte do hladiny v ideálním noční době a budete konstatovat nebo vizualizovat jednání, které bude mít žádoucí účinek.

Kdykoli budete v budoucnosti něco potřebovat, můžete si před-naprogramovat, že po vykonání toho a toho budou vaše potřeby splněny. V tomto případě ono „to a to“ představuje pousmání, spojení tří prstů a poklepání na brzlík.

Ještě pár slov o brzlíku. Nalézá se v hrudníku, necelé čtyři centimetry pod horním okrajem hrudní kosti, na rozhraní hrudní kosti a měkké části krku. Když si svými prsty poklepáte na hrudní kost, rozvibrujete brzlík, který je přímo za ní, a aktivujete ho.

Až do nedávné doby byla funkce brzlíku v podstatě neznámá, nyní panuje domněnka, že má řídicí funkci. Zdá se, že reguluje ostatní systémy, žlázy a tělesné orgány. Poklepávání na brzlík obnovuje řadu funkcí do normálního stavu včetně abnormálně nízké energie.

### ***Předprogramování ranní energie***

Zde tedy je postup předprogramování toho, jak se úsměvem a poklepáním na brzlík třemi prsty vypořádat s „chandrou“. Před-

pokládá to, že jste již nacvičili vstup do hladiny podle instrukcí, které začínají v příští kapitole.

1. *Vstupte do hladiny (metodou 3 až 1, 10 až 1) v noci před usnutím a naprogramujte se na automatické probuzení v čase ideálním na programování pro tuto problematickou situaci (ranní „chandry“).*

2. *Po probuzení v průběhu noci opět vstupte do hladiny a v duchu si zopakujte tento výrok: „Jestli se budu někdy cítit sklíčený nebo otupělý nebo depresivní nebo netečný, postačí, když se usměji a budu chvíli poklepávat na brzlík třemi spojenými prsty jedné či druhé ruky. Pak budu znovu sršet elánem, energií a nadšením.“*

3. *Přejděte z hladiny do spánku.*

Tímto postupem si můžete pomáhat již od příštího rána. V soukromí vaší kanceláře nebo na toaletě se usmějte, spojte tři prsty a poklepávejte si náruživě asi minutu na brzlík. Znovu opakuji, že brzlík se nalézá za hrudní kostí, těsně pod krkem. Tím okamžitě skončujete s „chandrami“. Vaše energie se zvýší a vy budete cítit příliv ctižádostivosti a nadšení. Vaše „baterie“ budou dobity.

### ***Zvyšování energie u druhých***

Poklepávání na brzlík s úsměvem na tváři představuje fyzickou proceduru. Nadšený úsměv se vzájemně vylučuje s depresivním zamračením, a tak když vyvoláte jedno, zmizí druhé. Rozvibrování brzlíku je fyzický prostředek k povzbuzení tělesné energie.

V Silvově metodě jsou takové fyzické postupy využívány všude, kde je to jen možné. Ale protože mysl ovládá tělo, nabízí a využívá Silvova metoda i postupy mentální. Při použití mentálních postupů škála možných fyzických zlepšení významně vzrůstá.

Sotva existuje nějaká indispozice, kterou bychom si sami nepo-zvali svým duševním naladěním. Proto také bude stěžít existovat indispozice, kterou bychom nemohli pozitivně ovlivnit pozitivní změnou našeho duševního stavu.

Když se pohybujete mezi lidmi a trpíte ranní depresí, „nakazíte“ i ostatní. Když se mezi lidmi pohybujete plni energie a nadšení, tak je povzbuzujete.

Samotná tato skutečnost dokazuje, že vliv vašeho myšlenkového pole přesahuje vaše tělo. Ale existují i laboratorní důkazy.

### *Vliv vědomí*

V květnovém čísle z roku 1982 přinesl *Science Digest* zprávu o tom, jak lidové léčitelé byli při testování v laboratoři schopni vyvolat významné pozitivní změny u jedné skupiny poraněných zvířat srovnávané s kontrolní skupinou zvířat se stejnými zraněními. Skeptičtí vědci, kteří prováděli stejné „přikládání rukou“ jako léčitelé, vyvolali opačné účinky.

Naše organizace Silva Mind Control, jejíž vedení sídlí v Laredu ve státě Texas, sponzorovala nebo se zúčastnila řady výzkumných projektů s rostlinami nebo zvířaty, jejichž výsledky byly jednoznačné. Působení myslí přesahuje tělo. Může ovlivnit zvířata, rostliny, lidi a skrze ně i okolnosti.

*Science Digest* rovněž přinesl zprávu o testování schopností slavné lidové léčitelky Olgy Worrellové ovlivňovat na dálku lidskou fyziologii. Tento projekt vedli Dr. Elmer Green, biopsycholog z Menningerovy nadace v Kansasu, a Dr. C. Norman Shealy, neu-rochirurg, bývalý prezident Amerického sdružení pro holistickou medicínu, který vede Zdravotní rehabilitační centrum pro léčení bolesti v LaCrosse ve státě Wisconsin.

Dvanáct dobrovolníků, pacientů Dr. Shealyho, kteří trpěli chronickými bolestmi, bylo napojeno na fyziologické monitory. Olga Worrellová se postupně koncentrovala na každého pacienta ze vzdálenosti dvaceti metrů. Pouze výzkumný tým věděl, kdy u koho Olga začala svoji koncentraci. U čtyř ze dvanácti osob se během několika vteřin objevily měřitelné reakce na monitorovacím zařízení. Byly to komplexní reakce, které zahrnovaly změny v mozkové frekvenci subjektů, tělesné teplotě, elektrickém náboji kůže, srdečním tepu a frekvenci dýchání. Přestože tento pokus nebyl zamýšlen jako léčitelský, dva z nich pocítili déle trvající úlevu bolesti.

Jedním z nejzvláštnějších patentů přihlášených u Amerického patentového ústavu je zařízení na „zjišťování emanací z materiálů a měření jejich intenzity“. Přestože jeho vynálezce, průkopník

rádía Thomas Galen Hieronymus z Kansas City v patentu uvedl, že „záření z každého ze známých prvků hmoty produkuje určitou formu energie, pravděpodobně elektrony“, používal navíc k takovým elektronickým zařízením, jako jsou zesilovač vysokofrekvenčních vln, neinduktivní odpory a různé transformátory, i hranol. Hranol není elektronické zařízení. Hieronymus to vysvětloval takto: „Tato záření je možné lámat, zaostřovat, ohýbat nebo jinak s nimi manipulovat, stejným způsobem jako viditelné spektrum.“ Tím naznačoval, že tato energie není ve skutečnosti svojí podstatou elektrická.

Dnes by to Mezinárodní asociace pro psychotronický výzkum nazvala psychotronickou energií. Institut pro noetické vědy by to nazval noetikou. Jiné kultury a jiné skupiny by tomu daly jiná jména, naznačující vztah k vědomí a Hieronymovu zařízení.

John Campbell, vědec a vydavatel časopisu *Analog*, zjistil, že Hieronymův přístroj funguje: Do tmavého suterénu byla zasazena semena. Některé z mladých výhonků byly pomocí drátů přes Hieronymův přístroj napojeny na sluneční kolektory, umístěné venku. Tyto rostliny se zazelenaly a rostly i ve tmě. Ostatním, které nebyly takto zapojeny, se nedařilo.

Když Campbell uveřejnil svoje zjištění, Arthur M. Young, prezident Nadace pro studium vědomí, vyslovil domněnku, že zde ve skutečnosti působila lidská mysl. Campbell proto pak použil pouze papírové schéma okruhů a dosáhl stejných účinků!

### *Druzí lidé s vámi rezonují*

Když máte deprese, ovlivňujete ostatní lidi, se kterými pracujete. Nezáleží na tom, zda se skrýváte ve své kanceláři. Energie vědomí proniká zdi a překonává vzdálenosti.

Když jste nadšení a plní života, tak rovněž ovlivňujete své spolupracovníky. Jistě, jsou ovlivněni tím, že vás slyší a vidí, ale vaše nálada pozvedá jejich vlastní náladu i bez přispění smyslů. Působíte jako „manažeři“ i v jiných ohledech, než jste si možná byli vědomi.



Proto je pro manažera důležité, aby používal hladinu Alfa k nápravě vlastních nežádoucích postojů, energie a zdraví. Dělá to nejen z osobních důvodů, ale i pro dobro zaměstnanců a firmy.

Čím více budou ostatní respektovat vaše postavení a čím lepší vztahy s nimi budete mít, tím více na vás budou kladně reagovat.

Máte větší odpovědnost za to, abyste se udrželi ve vrcholné tělesné a duševní kondici než osoba méně vlivná. Hladina Alfa představuje vaši autoritu. Při deseti kmitech za sekundu budou vaše mozkové vlny harmonicky obnovovat vaše zdraví.

### ***Jak skoncovat s bolestí hlavy***

Předpokládejme, že jste obětí občasných bolestí hlavy pramenících ze stresu a že jste nacvičil postupy, které vám pomáhají vstoupit do hladiny Alfa. (Instrukce ke vstupu do hladiny Alfa začínají v kapitole 5.) Jak skoncovat s touto mrzutou potíží pomocí hladiny Alfa?

- 1. Zavřete oči. Obrátte je mírně vzhůru. Odpočítávejte od 5 do 1.*
- 2. Zůstaňte se zavřenýma očima v hladině Alfa asi tři až pět minut.*
- 3. Během těchto několika minut můžete přemýšlet o tom, co všechno je zapotřebí udělat v projektu, na kterém pracujete, analyzovat situaci a udělat si přehled o dosud vykonané práci.*
- 4. Po třech až pěti minutách vystupte počítáním z hladiny, i kdyby částečné potíže stále přetrvávaly. Připomínejte si přitom, že až dojdete k číslici 5, budete úplně probuzeni, a budete se cítit lépe než před tím.*

Minuty strávené v Alfě nejsou promarněné. Mohou to být naopak nejcennější minuty dne.

V případě nutnosti může člověk po nacvičení zvláštní techniky vstupovat do hladiny Alfa s otevřenýma očima. Mozkové frekvence Alfa se spouštějí pohledem mírně obráceným vzhůru a rozostřením zraku. Podobá se to dennímu snění. Toto denní snění bylo naší společností oceňováno jako maření času. Je tomu ale přesně naopak. Snění s otevřenýma očima představuje jeden z nejtvůřivějších způsobů, kterými můžeme využívat čas.

Setrvání v hladině Alfa automaticky vypojuje příčinu bolení hlavy, která se váže k hladině Beta. Ale proč nevyužít pobyt v hladině Alfa ještě k něčemu jinému, než je skoncování s migrénou? Navrhuji vám, abyste po těch několik minut v hladině Alfa přemýšleli o své práci. Takovému přemýšlení bychom měli dovolit, aby přicházelo přirozeně jako denní snění.

„Nefunguje to,“ stěžoval si Tomáš B. jednomu z našich lektorů Silvovy metody.

„Řekněte mi, co jste dělal,“ odpověděl lektor.

„Pohodlně jsem se uvolnil, zavřel jsem oči, obrátil jsem je vzhůru a odpočítával jsem od 5 do 1. Pak jsem myslel na problém, který se mě týkal. Asi po třech nebo čtyřech minutách jsem vystoupil počítáním od 1 do 5 a zopakoval jsem si, že budu zcela bdělý a že se budu cítit lépe. Ale bylo mně pořád stejně špatně. Pořád mě bolela hlava.“

„Co máte za problém?“ zeptal se lektor.

„Jde o programátora počítače. Vždycky mu řeknu, jak má postupovat. Předpokládá se od něj, že bude schopen udělat. Jenže osobní oddělení chce ušetřit peníze, a tak najímá „zelenáče“. Nakonec to dopadne tak, že práci budu muset udělat já sám. Ale já na to prostě nemám čas.“

Dokázali byste poradit Tomášovi B.? Samozřejmě, že ano:

„Tome, příště na ten problém nemysli. Hlava tě bolí právě z toho. Raději nech v Alfě svoji mysl přemítat v širším záběru. Přemýšlej o celém dni, ne o minutách. Mysli víc na pokrok, k jakému dojde za týden nebo za měsíc, než na momentální napjatou situaci.“

Po provedení této změny již Tomáš svoje bolesti hlavy dokázal ovládat.

Když si v hladině Alfa začneme dělat starosti, přejdeme do hladiny Beta. Abychom setrvali v Alfě, musí naše myšlenky zůstat klidné a bezstarostné.

Alfa je nabitá prospěšnými věcmi. Pro jasnozřivého vedoucího pracovníka, který cvičil a používal hladinu Alfa ve spojení s metodami a aplikacemi popsány v této knize je hladina Alfa zdrojem uvolnění a energie, zdrojem řešení a nápadů. Potlačuje „chandry“, ulevuje od bolestí hlavy, a... na co všechno ještě přináší úlevu? Byl by to nekonečný seznam. Na všechny možné obtíže a abnormality, které si jen člověk dokáže vymyslet, existuje také lék v hladině Alfa.

Desítky miliónů lidí trpí nespavostí. Jejich potíže začínají tím, že se celé hodiny převalují na lůžku a ani nezamhouří víčka oba-  
vou, zda se dobře vyspí. Obavy jsou spojeny s frekvencí Beta. Aby člověk usnul, musí projít frekvencemi Alfa.

Lidé vydávají ročně přes 200 miliónů dolarů na prášky na spaní. V roce 1976 lékaři z Kliniky pro poruchy spánku při Stanfordské univerzitě vydali zprávu o tom, že asi čtyřicet procent pacientů trpících nespavostí přichází o spánek kvůli závislosti na lécích, které proti nespavosti užívají. Když tito pacienti postupně přestali léky užívat, jejich spánek se zlepšil průměrně o dvacet procent a mnoho z nich se zbavilo problémů s nespavostí úplně.

Pro vedoucího pracovníka, který nemůže usnout kvůli starostem, bude lepší, aby zůstal se svými starostmi vzhůru, než aby si bral prášky na spaní. Řada těchto léků může být škodlivá a může vést k návyku a zvyšování dávek, alergii na lék nebo nespavosti navozené užíváním prášků na spaní. Jasnozřivý vedoucí pracovník, který zvládl schopnost fungovat v hladině Alfa, má k dispozici lepší řešení nespavosti, než jsou prášky.

Hladina Alfa leží v půli cesty ke spánku. Hluboký spánek probíhá v hladině Delta, při frekvenci menší než čtyři kmity za sekundu. K tomu, aby člověk přešel z bdělého stavu Beta, tj. dvaceti cyklů, do spánkového stavu, musí projít hladinou Alfa, neboli deseti cykly. Jakmile už jednou víte, jak vstoupit do Alfy, proč byste tam nevstoupili, když chcete usnout? Zkrátíte si cestu.

*1. Když si přejete usnout, zavřete oči a obraťte je mírně vzhůru.*

*2. Odpočítejte se od 5 do 1, po předchozím nácviku, který bude popsán později.*

*3. Začněte počítat ovečky pozpátku, od čísla 100.*

Není pravděpodobné, že byste dopočetali do padesáti, a ještě méně pravděpodobné je, že byste se dobrali jedničky. Pozorovat ovečky, které vypadají jedna jako druhá, jak přeskakují ohradu, není příliš zábavné. Postup, který se budete učit počínaje pátou kapitolou, zahrnuje odpočítávání od 100 do 1. To je stejně nudný, ale nezbytný první krok k relaxaci. Použijete ho k relaxaci v hladině Alfa. Můžete ho použít i ke vstupu do ještě hlubších hladin - do spánku.

Působení této techniky můžete umocnit tím, že ji naprogramujete předem. Zkuste to někdy večer podle postupu popsaného dříve v této kapitole. Naprogramujte se na probuzení v noci; po probuzení vstupte do hladiny a naprogramujte, že pokaždé, když nebudete moci usnout, bude vám stačit vstoupit do hladiny a počítat ovečky pozpátku. Použijte výrok „Každé číslo mě přibližuje blíž ke zdravému spánku“. A tak to bude.

Manažer má dobrý spánek zapotřebí. Tím, že začne ovládat svoji mysl, může usínat podle svého přání.

### *Mysl dokáže všechno, když...*

Mysl může skutečně vykonat cokoli; ale pro většinu z nás to nedělá. Důvod spočívá v tom, že v tuto její schopnost nevěříme.

Jakmile začnete chápat, co může vaše mysl dokázat, budete schopni dokázat víc. Vaše přání bude posíleno zvýšeným očekáváním a vírou. Vaše mentální „noha“ uvolní brzdu a sešlápne plyn.

Jako první předmět, na kterém si můžete vyzkoušet své schopnosti, výborně poslouží tělesné a emocionální překážky, které vám brání v plném manažerském výkonu. Zmapovali jsme již ranní „chandry“, bolesti hlavy, a nespavost. Existuje ještě celá řada dalších obtížných pocitů, postojů nebo příznaků, které „nechtějí zmizet“.

Přináším dobrou zprávu. Tyto potíže zmizí. Jsou jako nezvaní hosté. Skončujte s atmosférou pohostinnosti a hosté odejdou. Přá-

ní, očekávání a víra v odchod nezvaných hostí změni celé ovzduší. Programování jim otevře dveře a zabouchne je za nimi.

### **Metodologie jako pružný nástroj**

Pokud budete své ruce používat, mohou pomocí správných nástrojů dokázat cokoli. Také vaše mysl může dokázat cokoli, pokud ji budete používat a pokud ji budete používat se správnými nástroji. Vaším hlavním nástrojem pro boj s nechťenými postoji, emocemi, osobnostními výkyvy, netečností a znuďeností je hladina Alfa.

Dále máte k dispozici takové nástroje, jako je vizualizace, představivost, utvrzování se, imaginární poradci, spouštěcí techniky. Postupně vám jich nabídneme ještě více, ale tyto uvedené nástroje vám budou plně dostačovat k tomu, abyste přáním, očekáváním a vírou skoncovali s nežádoucími stavy a začali prožívat nové, energií nabitě stavy.

Jaký nástroj použijete, abyste změnili:

Nudu v nadšení?

Postoj „laissez faire“ v ambicióznost?

Netečnost v čínorodost?

Zdravotní potíže ve výbornou kondici?

Pasivitu v nasazení?

Zde ale přirovnání k náradí začíná kulhat. Šroubovák není možné použít místo kladiva na zatlučení hřebíku, ani kladivo ke šroubování.

Zato vizualizaci je možné použít ve všech výše uvedených případech. Stejně tak obrazotvornost. Rovněž techniku tří prstů a ostatní spouštěcí mechanismy.

Bylo by výstižnější použít přirovnání s první pomocí, následným ošetřením a trvalou péčí. K první pomoci z nudy můžete použít svoji mysl okamžitě - poskytnout ošetření „rychloobvazem“. Nebo se můžete naprogramovat předem a posílit pro trvalejší výsledky.

Následující tři postupy jsme seřadili podle účinků od krátkodobých k dlouhodobějším:

1. *Na místě vstupte do hladiny. Konstatujte problém. („Nudím se.“) Vyjádřete svoje přání tento stav změnit. („Nechci být znuďený, chci být nadšený.“) Naprogramujte se na tuto změnu. („Až napočítám do pěti a otevřu oči, nebudu už unuděný, ale budu cítit nadšení, které je mi vlastní“) Počítejte do pěti. Zároveň s otevřením očí si znovu potvrďte výsledek. („Jsem nadšený.“)*
2. *Po ranním probuzení vstupte do hladiny. Vizualizujte si sebe sama v práci. Představte si sebe samotné takové, jakými byste si přáli být.*
3. *Když večer ulehnete, naprogramujte se na probuzení v ideálním čase. Po probuzení vstupte do hladiny a vizualizujte si sebe samotné takové, jací jste. Přesuňte obraz doleva a představte se, jak používáte spouštěcí techniku ke změně (tím, že se usmějete, nebo spojíte tři prsty, nebo se hluboce nadechnete atd.). Přesuňte tento obraz mírně doleva a představte se tak, jakými byste si přáli být. Ponořte se v hladině do spánku. Posilujte tuto proceduru opakováním po několik nocí nebo jen během některé z nocí následujících. V průběhu dne, kdykoli budete cítit nežádoucí stav, použijte k dosažení okamžité změny spouštěcí techniku.*

### **Vyčerpání**

Nuda, pasivita, netečnost, poraženectví a celá řada dalších blažovaných rysů přivolávají na hlavu každého manažera osudový trest - vyčerpání. Mezi kandidáty na vyčerpání nepatří ale manažeři, kteří začali používat Silvovu metodu.

Nedávno prošlo v rámci kontrolovaného projektu školením v Silvově metodě dvacet pět členů manažerského týmu firmy RCA Records Division z New Jersey. Každý manažer byl vyhodnocován před výcvikem a po něm. Pro vyhodnocování byl použit Cat-tellův test osobnosti 16 PF.

Testu se podrobilo všech dvacet pět jedinců v pondělí ráno před začátkem nácviku. Na test dohlížel George T. de Sau, jeden z našich cenných poradců a lektorů. Výcvik probíhal od pondělí do čtvrtka pod vedením Eileen Buehlerové, diplomované lektorky Silvovy metody. Dvacet osob úplně absolvovalo výcvik a poté se podrobilo znovu testování.

Tři čtvrtiny z testovaných osob vykázaly významné změny k lepšímu. Zbylé osoby nevykázaly žádné nebo jen malé změny.

Nejvíce se zlepšily tyto schopnosti: „přizpůsobivost faktům; směřování a integrování emocionální energie jako protiváhy k im-pulsivním postupům; emocionální zralost a klid.“

Druhá největší změna k lepšímu byla ta, že manažeři začali být „asertivnější, soutěživější a že začali nalézat potěšení v konfrontaci s problémy.“

Třetí největší změnou bylo, že účastníci vnímali sebe samotné jako uvolněnější a vyrovnanější. To je životodárné zlepšení, když uvážíme, že kromě emocionálně a fyzicky vyčerpávajících účinků příliš velký stres prokazatelně brání efektivnímu rozhodování.

Navíc skupina vykázala významná zlepšení ve schopnostech sebeuvědomění a organizačního řízení. Byla to působivá ukázka toho, jak vhodná je Silvova metoda pro onu zvláštní osobu, která se nazývá manažer.

Je jisté, že manažer, který je emocionálně zralejší a vyrovnanější, který je asertivnější, soutěživější a schopný čelit problémům s potěšením, bude stěží kandidátem na vyčerpání.

## 4

### CO ZÍSKÁVÁ MANAŽER OVLÁDÁNÍM SVÉ MYSLI

V současné době používají Silvovu metodu více než čtyři milióny lidí (psáno v r. 1983, nyní je to daleko přes 12 miliónů). Patří mezi ně ředitelé a manažeři řady světových společností. Těší se větším osobním a pracovním úspěchům prostě proto, že vědí, jak uplatnit více inteligence při řešení náročných situací. Situací, v nichž je zapotřebí ukázat více, než dokáží předvést ostatní.

#### *Nový rozměr myšlení*

Tento přírůstek inteligence zdaleka není nepatrný. Jedná se přímo o impozantní skok. Z chytrých manažerů se stávají manažeři geniální. Klíčový pojem, kterým se dá popsat tento nový rozměr myšlení, je „jasnozřivost“. Je to schopnost vidět věci jasněji.

Silvova metoda mentálního výcviku pomáhá lidem k tomu, aby se stali jasnozřivými. Jasnozřivým člověkem se v této knize rozumí osoba s pronikavým náhledem nebo vnímáním, která je schopna vnímat nápady, fakta nebo události za běžnými hranicemi lidských smyslů.

Jasnozřivý člověk používá dvě dimenze myšlení, dva soubory smyslů a obě mozkové hemisféry - levou hemisféru, která zachází s objektivní realitou, a pravou hemisféru, která zachází s realitou subjektivní.

Osoba, která není jasnozřivá, využívá pouze jednu dimenzi myšlení a jeden soubor smyslů. Myslí pouze levou mozkovou hemisférou. Takový člověk žije pouze v objektivním světě. Nemá přístup k hlubinným informacím a inteligenci, které jsou dostupné přes podvědomí.

Když se ale člověk naučí myslet pravou hemisférou, tedy tou částí lidského mozku, kterou moderní vzdělávání většinou opomíjí, začne vědomě užívat podvědomí. Rozšíří své myšlení o nový rozměr.

Vedoucí pracovníci firmy Hoffman-LaRoche, jedné z nejvýznamnějších společností vyrábějících léky, prošli výcvikem Silvovy metody a tento nový rozměr myšlení používají. Firma od té doby podnikla několik odvážných nových kroků, které jí přinesly velké zisky.

Mary Kay Cosmetics, jeden z hlavních výrobců kosmetických přípravků, zavedl program školení zaměstnanců Silvovou metodou kvůli efektivitě nabídkových prodejů.

Nedávno prošlo výcvikem Silvovy metody dvacet pět manažerů firmy RCA Records Division z New Jersey, v rámci kontrolovaného pokusu. Vynikající výsledky byly podrobně uvedeny v předcházející kapitole.

Firmy ve Spojených státech, stejně jako v Kanadě, Mexiku a Jižní Americe, rozšiřují v současné době oficiálně i neoficiálně své myšlení o nový rozměr používáním Silvovy metody. Zájem vzrůstá také v Evropě, Austrálii, a v některých asijských zemích.

Tento nový rozměr myšlení nevyžaduje žádnou zvláštní schopnost nebo IQ. Nevyžaduje žádné úsilí, koncentraci, žádná dlouhá léta cvičení. Je dostupný každému, bez ohledu na věk, rasu, původ, pohlaví nebo úroveň vzdělání. Je to tak snadné jako zavřít oči a představit si stokorunu.

### *Neovládaná mysl*

Kdosi přirovnal mysl k opilé opici, která vrávorá sem a tam a příležitostně zakopne o řešení. I když je to nelichotivý obraz údajně inteligentního člověka, je pravda, že z mentálního hlediska je člověk obětí svých návyků. Používá pouze část své inteligence.

Cesta k aktivování větší části své mysli a jejímu využití existuje. Jednu takovou cestu mají v Indii. Jenže samotné uskutečnění prvního kroku - zastavit opici, aby přestala tékat - vyžaduje léta cvičení.

Existuje ale ještě jiná cesta. Netrvá ani dva měsíce. Je odhalena v této knize. Směřuje k probuzení vaší skryté geniality. Tato cesta se nazývá *Silvova metoda kontroly mysli*.

Tak například manažer nějakého závodu musí čelit situaci, kdy poklesla produktivita jednoho z klíčových pracovníků. Pozve si tohoto zaměstnance do kanceláře na pohovor. Muž popírá, že by měl nějaké rodinné, emocionální nebo zdravotní problémy. Manažer závodu počká, až zaměstnanec opustí jeho kancelář. Pak zavře oči a několikrát se zhluboka nadechne. Zůstane klidně sedět a vi-zualizuje si dotyčného muže. Po několika minutách otevře oči. Zavolá si zaměstnance k dalšímu pohovoru. Poukáže na rodinný problém, který zaměstnanec má. Muž neochotně potvrzuje, že manažer „uhodl“ správně. Manažer doporučuje poradce. Problém je vyřešen. Pracovníkova vysoká produktivita je opět obnovena.

### *Ovládaná mysl*

Co se stalo v průběhu těch několika momentů, kdy manažer seděl se zavřenými očima? Používal svoji mysl způsobem, který nás ve škole nebo na univerzitě neučili. Je to přirozený způsob, jak mysl používat. Je to ovládaná mysl.

Ovládaná mysl pomáhá manažerovi řešit zásobovací problémy, nalézat ztracené záznamy, zvyšovat bezpečnost provozu, zlepšovat produktivitu podniku a získávat podporu pro tvořivé návrhy.

Mysl, kterou budete ovládat, může být desetkrát chytřejší než bloumající opilá opice.

Kdybychom přiložili elektrody elektroencefalografu (EEG) na hlavu zmíněného manažera ve chvíli, kdy zavřel oči, viděli bychom, jak se jeho mozkové vlny pomalu postupně zpomalují z dvaceti cyklů za sekundu na deset. Manažer za použití jednoduchého mentálního postupu zpomalil svoje mozkové vlny, aby mohl pracovat v jiné hladině mysli. Tato úroveň se nazývá hladinou Alfa.

## *Alfa na vzestupu*

Popis technik používajících hladinu mysli Alfa nenajdete ani ve školních učebnicích, ani v metodologiích nebo osnovách. Přesto se můžete doslechnout o tom, jak se zaměstnanci Weyerhaeuser Company v Tacomě ve státu Washington scházejí od roku 1972 v malých skupinách k experimentálnímu učení se zapojením pravé hemisféry a využívají mentální představivost k posílení svých schopností řešit problémy. Dělají to v hladině Alfa, i když jiným postupem, než je Silvova metoda.

Můžete zaslechnout takové termíny jako „super učení“, „optimální učení“ a „sugestologie“, které všechny představují komerční přístupy k výuce využívání relaxace a hladiny Alfa k tomu, aby člověk dokázal vykonat každý úkol podle svých nejlepších schopností. Ještě častěji můžete slyšet o zvládnání stresu jako o klíči k lepší výkonnosti. I zde se využívá hladiny Alfa.

Náš vzdělávací systém má vestavěný stabilizátor. Je obtížné, ne-li nemožné, tuto loď rozhoupat.

I když výzkumy odhalují úžasný potenciál lidské mysli a nové způsoby jak ho aktivovat, školství se dál poklidně nechává unášet proudem výuky pořád stejných rigidních předmětů prováděné odlidšťujícím způsobem. Může trvat mnoho let, než školství zareaguje na měnící se hodnoty ve společnosti a na nové vědecké objevy týkající se mysli. Do té doby je úkolem nás učitelů, rodičů či studentů tento pokrok podporovat.

A nepochybně je také úkolem nás, manažerů, omezit ve světě podnikání a obchodu na minimum nesoulad, plýtvání časem a energií, deprese, nerozhodnost a nepřesnost, a naopak zapojením větší části mysli vystupňovat na nejvyšší míru týmovou práci, motivaci, nadšení, tvořivost, důmysl, produktivitu a zisky.

## *Sabotovaná inteligence*

Když přemýšlíme nad nějakým rozhodnutím logicky, užíváme levou mozkovou hemisféru. Když dovolíme našim instinktům, aby nás dovedly k nějakému rozhodnutí, užíváme pravou mozkovou hemisféru.

Kdybychom ze zvyku přemýšleli jen jedním z těchto způsobů, dělali bychom prakticky svoji práci s jednou rukou uvázanou za zády. Kdybychom ze zvyku používali pouze logické myšlení, tak bychom pracovali s pravou rukou uvázanou za zády.

Tím, že naše vzdělání získané ve škole, na univerzitě nebo v práci, pracuje převážně s levou hemisférou mozku, sabotujeme vlastní inteligenci. Je to, jako kdybychom pracovali jen jednou polovinou mozku a druhou polovinu nechali nečinně přihlížet.

Zmínil jsem se o několika nových přístupech k učení, které užívají větší měrou pravou polovinu mozku. Zaslouží si potlesk, i když důraz kladou pouze na učení cizích jazyků nebo snadnější memorování. Tak například jiná nedávná metoda, synetika, urychluje učení používáním metafor. Studenti jsou vedeni k tomu, aby problém nebo nějakou situaci „vycítili“. To je doporučeníhodný krok kupředu. Čím více škol začne synetiku používat, tím lépe.

Ale co my ostatní, kteří už jsme ze školy vyšli, my, kteří se nechceme učit další jazyk nebo memorovat snadněji? Jak my budeme aktivovat pravou hemisféru mozku, aby pro nás pracovala? Jak my se zbavíme návyku pracovat jen s polovinou mozku? Jak my přestaneme sabotovat vlastní inteligenci?

## *Jak ovládnete svoji mysl v hladině Alfa*

Manažeři stojí v první linii. Nátlaky, různé bezvýhodné situace, konkurence, interní politika, uzávěrky termínů a konflikty dělají z manažerů prvořadě kandidáty na osamělost, strach ze selhání, úzkost a stres.

Manažeři, kteří se naučí používat Silvovu metodu kontroly mysli tak, jak je popsána na následujících stránkách, začínají být svými vlastními pány. Z lidí podléhajících síle okolností se stávají tvůrci okolností. Nejenže používají hladinu mysli Alfa k tomu, aby se izolovali od stresových faktorů, ale používají ji i ke zvládnutí jízdy na dříve hrozivých vlnách okolností k novým vrcholům osobního a pracovního úspěchu.

V každém manažerovi se skrývá dokonalý nebo potenciální manažer, který se snaží projevit. My všichni v sobě neseme potenciál dokonalosti; ne všichni z nás si tento potenciál uvědomí a uskuteční.

Jsme jako počítače. Sami jsme si naprogramovali, že můžeme jít jen tak a tak daleko a dále už ne. V průběhu let jsme si vyvinuli systém omezení na základě toho, co nás naši rodiče, učitelé, bankéři, kolegové a nadřízení učili. Uvnitř těchto hranic se odehrává náš pracovní a společenský život. Máme o sobě určitou představu. Žijeme své životy ve vězení představ, které o sobě máme. Je to vězení, které jsme si sami postavili.

Jednoho dne pak zkusíme vzít za dveře. Zjistíme, že nikdy nebyly zamčeny a že svůj lidský potenciál můžeme naplnit. Silvova metoda představuje takové dveře. Manažer, který ji používá, je schopen:

- *Zvýšit si svou sebedůvěru a sebeúctu.*
- *Odstranit nezdravé návyky.*
- *Skoncovat s nervozitou, migrénami a ostatními obtížnými zdravotními problémy.*
- *Zlepšit personální vztahy.*
- *Získat podporu nadřízených.*
- *Inspirovat disciplínu a výkonnost.*
- *Zdravě spát bez prášků.*
- *Být stále pozitivně naladěný.*
- *Lépe využívat pracovní čas.*
- *Plánovat osobní a pracovní cíle a dosahovat jich.*
- *Zvládat s nadhledem stresové situace.*
- *Rozvinout si superpaměť.*
- *Zapojit v případě potřeby větší mentální kapacitu.*
- *Být dynamem energie a nadšení.*
- *Napojit se na zdroj tvůrčích nápadů.*
- *Inspirovat ostatní.*
- *Pracovat na lepší budoucnosti tohoto světa.*

Člověk ztratí práci. Začne být depresivní. Je zaplaven pocitem selhání. Izoluje se od příbuzných a přátel. Deprese se prohlubuje. Přijímací pohovory dopadají negativně. Člověk pak o sobě začne prohlašovat: „Jsem ztroskotanec.“ Zní vám to povědomě?

Jsou to každodenní příběhy, které se ale netýkají žáků Silvovy metody. Ani vám se nemusí nikdy přihodit, pokud zvládnete nácvik podle postupů uvedených v této knize. Silvova metoda vás dosazuje do funkce vedoucího vaší mysli. Jste schopni nahlédnout všechny svoje kladné stránky. A s tím, jak začnete „mačkat pozitivní tlačítka“, se zároveň začnete ztotožňovat s úspěchem. Zazáříte v jejich očích jako vítěz.

24letý B. A. z Floridy získal zaměstnání ve vesmírném programu na mysu Kennedy. Byl hrdý na to, že uskutečnil sen svého mládí. Neuplynul však ani rok a byl propuštěn. Byla to pro něj rána. Neměl žádné úspory a jeho sebevědomí se změnilo v pocit méněcennosti. Doslechl se o Silvově metodě. Na školné si musel vypůjčit od jednoho svého přítele.

Jakmile se naučil programování, začal se programovat na nalezení práce. Získal místo za necelý týden. Nebyla to žádná ideální práce, ale umožnila mu během jednoho roku ušetřit nějaké peníze. Protože ho bavila výroba vodních postelí, použil peníze na nákup potřebného materiálu. V té době využíval svoji znalost Silvovy metody k „projekci“ sebe samého jako výrobce vodních postelí. Každý den vstupoval na dvě nebo tři minuty do hladiny mysli Alfa a „viděl“ se, jak úspěšně s vodními postelemi podniká.

Nejprve vyráběl tyto postele doma po nocích a prodával je o víkendech. Ale zanedlouho si již mohl najmout volný obchod. Stále ještě pracoval ve svém původním zaměstnání, denně programoval a o sobotách a nedělích výnosně prodával. Než uplynul další rok, měl již dva krámy s normální prodejní dobou a byl na nejlepší cestě k tomu, aby dosáhl zisku miliónu dolarů ročně.

Příběh pana B. A. není senzační. Je to typický případ toho, jak každodenně používají Silvovu metodu nescetní obchodníci a podnikatelé. Tito lidé nezaplňují úřady práce, soudy, kde se projednávají bankroty, ani nemocnice; zaplňují však svá bankovní konta.

Pokud náš přítel B. A. je obrazem mikrokosmu, pak nyní bude řeč o makrokosmu.

### *Z temnot na světlo světa*

Společnost NDM Corporation se sídlem v Daytonu v Ohiu vyrábí lékařské přístroje. Vytváří rovněž umělé hmoty, které je možné použít v lidském těle. Prezident této společnosti absolvoval kurs Silvovy metody a rozhodl se, že výcvik absolvuje všech 550 zaměstnanců.

Výcvikový kurs začalo osm zaměstnanců, z nichž většina měla vedoucí postavení. V jednom z prvních kursů byl i chemik, který pracoval na vývoji nové umělé hmoty, kterou by tělo neodmítalo a kterou by mohli chirurgové používat pro přemostování tepen. Tento chemik se rozhodl použít jednu z technik Silvovy metody, která zapojuje mysl do řešení problému během spánku.

Jedné noci se probudil s živou vzpomínkou na vzorec, který se mu zdál. Zapsal si ho. Když vzorec ráno v laboratoři zkoumal, zjistil, že je téměř totožný s jedním vzorcem, který už byl testován s negativními výsledky. „S tím je zbytečné ztrácet čas," řekl mu jeho kolega, „na tomto vzorci jsme již pracovali." Ale náš chemik intuitivně cítil, že malý rozdíl ve vzorci může znamenat velký rozdíl ve výsledku. Přes námitky svého kolegy vyrobil vzorek a otestoval ho. Ukázalo, že materiál vyhovuje!

Ve snu mysl vystupuje z hlubinných úrovní spánku k hladině Alfa. V hladině Alfa je pak schopna nalézt geniální řešení. Odpovědi jsou vynášeny z temnot podvědomí na světlo světa.

### *Počítač s třiceti miliardami součástek*

Mozek váží přibližně něco přes jeden kilogram. Obsahuje kolem třiceti miliard neuronů. Ty pracují jako centra mozkové aktivity velmi podobným způsobem jako součástky v počítači. Mozkové neurony jsou propojeny mezi sebou složitou sítí. Celkem tak „spolupracuje" v našich mozkových neuronech a jejich spojích 100 bilionů bilionů atomů.

Bylo by ku prospěchu nás všech, kdybychom pochopili, že naše hranice nejsou dány naší výplatní páskou, našimi osobní materiály nebo naším vzděláním, nýbrž těmi 100 biliony bilionů atomů.

Co si můžeme pod číslem 100 bilionů bilionů představit? K tomu, abychom toto množství lépe pochopili, a tak pochopili lépe i rozsah našich možností, předpokládejme na chvíli, že atom je velký jako brok do vzduchovky. Pokud sedíte právě teď v nějaké průměrně velké obytné místnosti, kterou byste měli takovými broky zaplnit od podlahy po strop, ode zdi ke zdi, zkuste odhadnout, zda by vám uvedené množství broků stačilo. Ano, zaplnili byste tuto místnost a ještě několik dalších.

Přidrže si nyní tuto knihu jednou rukou. Prsty druhé ruky louskejte ve vteřinových intervalech. Představte si, že každým lusknutím zaplníte místnost od podlahy ke stropu samými broky. Pak zaplníte druhou místnost, třetí... Až budete mít pocit, že jste vyčerpali 100 bilionů bilionů broků, můžete přestat.

Už jste přestali? Neměli byste. Než byste ve skutečnosti zásobu broků vyčerpali, trvalo by vám to čtyřicet miliónů let!

Mozek je fenomenální počítač. V našem sociálním, obchodním a profesionálním životě používáme *pozoruhodně velkou* část našeho mozku. Přesto i ta představuje pouze jednu desetinu jeho skutečné kapacity.

### *Kancelář budoucnosti*

Nedávný průzkum ukázal, že kanceláře ve Spojených státech zvládají přibližně 325 miliard dokumentů ročně, přičemž každý rok tento objem vzrůstá o 70 miliard kusů. Tato smršť spisů podnikové kanceláře ochromuje. Úlevu slibuje elektronické ukládání informací. Jak víte, elektronické „registračky" tvoří počítačové pásky, kazety, mikrofiše a mikrofilmy. Časopisy často popisují a zobrazují pracovní výkonů pracovníka budoucnosti. Vykreslují výkonů pracovníka, jak má před sebou jedinou velkou obrazovku, na které naskakuje denní pošta a vnitřní sdělení. Obrazovka slouží rovněž jako grafický panel, videomonitor a zobrazovací jednotka zpracování textu. Všechny tyto funkce ovládá hlas



výkonného pracovníka. A teď si k tomu připojte ještě jeden, poněkud nezvyklejší prvek - jste to vy sami, jasnozřiví vedoucí pracovníci - ve vaší kanceláři zítřka.

- *Dokážete bez jediného slova zvládat problematické osoby.*
- *Dokážete pomoci těžkému alkoholikovi zbavit se jeho návyku, aniž by on o vaší pomoci věděl.*
- *Dokážete každý den zvládnout více práce a pomáhat ostatním ke stejnému výkonu, bez námahy a stresu.*
- *Dokážete sršet tvůrčími nápady, kterými předstihnete vaši konkurenci.*
- *Dokážete psát lépe zprávy a pochopit a zapamatovat si obsah zpráv z jiných zdrojů.*
- *Dokážete důvěřovat své intuici, i když se liší od názorů ostatních, a správně intuitivně rozhodovat.*
- *Dokážete řešit momentální i dlouhodobé problémy způsobem, který může překvapit i vás samotné.*
- *Dokážete mluvit na schůzích k věci a tak přispívat k hledání cíle.*
- *Dokážete se vyhnout vyčerpání, ovládat svoji energii, nadšení a dobré zdraví.*
- *Dokážete pozitivně ovlivňovat svůj vývoj a zisky své firmy.*

### ***Současný manažer budoucnosti***

Manažer budoucnosti ví, jak aktivovat třicet miliard součástí svého biologického počítače k rychlému a snadnému řešení problémů, vyhledávání informací a přímé komunikaci s ostatními biologickými počítači.

„Spouštěcí tlačítko“ manažera budoucnosti leží v hladině Alfa. Jeho videomonitor je „mentální obrazovka“. Je schopný rozpoznat problém na dálku, aniž by musel být přítomen na místě, a rovněž na dálku dokáže problémy napravit.

Až dokončíte výcvik Silovy metody uvedený na těchto stránkách, stanete se manažery budoucnosti už dnes.

Pravá polovina vašeho biologického počítače dokáže touto technikou překonávat prostor i čas. Dokážete posunout hodiny nazpá-

tek, abyste zjistili příčiny. Dokážete posunout hodiny kupředu, abyste předvíдали následky.

Dokážete také prohloubit svůj lidský rozměr v těchto situacích:

- *Jednání s manželkou, příbuznými, rodinou.*
- *Zvládání osobních záležitostí.*
- *V jednání s nadřízeným nebo podřízeným.*
- *Ve zvládání termínů uzávěrek.*
- *Jako řečníci nebo při předávání ústních hlášení.*
- *V rozhodování citlivých záležitostí.*
- *V uzavírání obchodů.*
- *V získávání přátel a stoupenců.*

### ***Kouzla v podnikání?***

Nedávno přinesl podnikatelský tisk zprávu o novém výrobku, jehož prodej dosáhl astronomické výše - kouzelné hůlce. Třicet pět centimetrů dlouhá hůlka je vyrobena z čirého akrylu. Na horním konci má akrylovou kouli s hvězdou na vrcholku. Paní Laura Chatainová začala prodávat tyto hůlky v bývalé prádelně v Michiganu. Přestože na reklamu vydala pouze 1500 dolarů, prodej hůlek brzy dosáhl objemu 500 hůlek po pěti dolarech expedovaných denně. V době, kdy vyšel článek, vyexpedovala již více než 100 000 hůlek.

V odpovědi na otázku, proč a jak hůlka účinkuje, když chcete dosáhnout povýšení, prožít milostné dobrodružství nebo přestat kouřit, citovala paní Chatainová psychology, kteří připisují úspěch hůlky představitosti a vizualizaci. S tím souhlasím. Ale je to pouze jedna strana mince. Rád bych nabídl ještě dva další faktory - je to očekávání a víra.

V očekávání a víře je obsaženo „kouzlo“ úspěchu v podnikání i v životě. Bez nich nelze dokázat téměř nic. S nimi není téměř nic nemožné.

Víme toho dost o lidském mozku, abychom rozuměli tomu, jak díky očekávání a víře neškodné cukrové pilulky, o kterých je pacient přesvědčen, že mu byly předepsány jako silný lék, vedou k zázračným uzdravením. Víme toho dost o lidském mozku, aby-

chom rozuměli tomu, proč jsou očekávání a víra kritické faktory, které rozhodují, zda bude očekávaný cíl dosažen nebo nikoli. Víme toho dost o lidském mozku, abychom rozuměli tomu, že se nedostatek očekávání a víry rovná programování úpadku a že přítomnost očekávání a víry se rovná programování úspěchu.

Rozumíme očekávání a víře vědecky, ale faktem zůstává, že ony působí jako kouzlo".

Eduard B. z Nového Mexika se naprogramoval na to, že pokaždé, když spojí tři prsty, bude postupovat správně při jednání s dodavateli, kteří pak budou ochotněji přistupovat na jeho nabídky. Účinkovalo to. Je to technika Silvovy metody, kterou se naučíte na následujících stránkách.

Něva D. z Dallasu ve státě Texas, manažerka obchodu s průmyslovými váhami, se naprogramovala na to, aby potenciální zákazníci byli přístupnější jejím obchodním nabídkám. Objem jejího prodeje vzrostl. Používá techniku Silvovy metody, kterou se naučíte na následujících stránkách.

James N. ze San Antonia v Texasu, manažer realitní investiční firmy, se naprogramoval na to, že bude první, na koho se budou obracet lidé při prodeji nemovitostí. A k tomu také znovu a znovu docházelo. Také on používal techniku Silvovy metody, kterou nyní sám vyučuje v kursech Silvovy metody a kterou se naučíte na následujících stránkách.

Všichni tři uvedení podnikatelé mají něco společného - společného jmenovatele, jestli chcete - přání, očekávání a víru.

### *Moc přání, očekávání a víry*

Přání, očekávání a víra jsou pojmy, které vyjadřují pocity. Pocity jsou subjektivní, nelze je vyfotografovat nebo změřit. Nejsou tedy skutečné. Správně?

Špatně! Přání vedlo ke stvoření všeho, co člověk vykonal na této planetě. Očekávání a víra tomuto přání dodaly energii.

Zdá se, jako by to pracovala skutečná energie; a je docela dobře možné, že to skutečná energie je. Asociace pro psychotronický výzkum sponzorovala v posledních osmi letech každé dva roky

setkání stovek vědců, aby se podělili o výsledky svých výzkumů „energie vědomí“. Také Edgar Mitchell, astronaut Spojených států, založil Institut pro noetické vědy, který má podobné poslání. SRI (dříve Stanfordský vědecký institut) v Palo Alto pracoval s nadanými jedinci, kteří byli schopni touto mentální energií vykonávat skutečnou fyzickou práci.

Ať už pojmenujete tuto energii jakkoli - a těch jmen se objevil celý příval - jedná se o tutéž reálnou energii. Je koncentrována myslí. Je tvořivá.

„Nepřeji si“, „Neočekávám“, nebo „Nevěřím“, tuto energii vypínají.

„Přeji si“ ji zapíná. „Očekávám“ zvyšuje napětí. „Věřím“ poskytuje potřebný výkon.

Pomocí *Silvovy metody kontroly mysli* ovládnete tuto energii pro sebe a pro vaši firmu. To, co prožijete, vám mohu zatím pouze popsat.

### *Slova versus zkušenost*

Hoffmann-LaRoche je značka známá výrobou léčiv. V roce 1973, asi šest let po uvedení Silvovy metody na veřejnost, kdy bylo ve Spojených státech, Kanadě, Mexiku a Anglii teprve asi jen 100 000 absolventů, uhradilo osobní oddělení firmy Roche proškolení v Silvově metodě v rámci zvyšování kvalifikace. Poté, co 150 zaměstnanců kurs absolvovalo, věnoval podnikový časopis projektu celou stránku. Byla zde publikována i řada vyjádření samotných zaměstnanců. Zde jsou některé výňatky z výroků manažerů a dalších pracovníků:

- *Obchodní ředitel* - „Získal jsem nový vztah k sobě samému a uvědomil si důležitost vzájemného působení a spolupráce s ostatními zaměstnanci. Uplatňováním získaných znalostí rozvíjím svoji schopnost usměrňovat své zájmy a dovednosti, takže ušetřím čas a energii.“
- *Zástupce biochemika* - „Odnesl jsem si z kursu *Kontroly mysli* velmi příznivý dojem, tak jako všichni účastníci, pokud vím. Změnil se celý můj vnitřní postoj. Jsem nyní přesvědčen, že

dobré věci se opravdu uskuteční, když člověk pohlíží na život pozitivně."

- *Referent osobního oddělení* - „Je to jedna z nejlepších věcí, jaké se mi kdy přihodily... pomohlo mi to k vnitřnímu uklidnění a upevnění sebedůvěry. A jaký prospěch z toho může mít Roche? Umíte si představit 2000 zaměstnanců s pozitivně naladěným myšlením? Taková firma by začala létat."

To jsou všechno kladná svědectví. Ale teď si poslechněte tyto tři klíčové osobnosti:

- *Vedoucí oddělení chemické výroby* - „Tento kurs má smysl pouze pro ty, kteří jsou ochotni naslouchat a aktivně se o daný předmět zajímat."
- *Vedoucí systémový analytik* - „Program zvyšuje vnímavost vůči ostatním lidem a nutí nás více si uvědomovat intuitivní zkušenosti, které naše racionální mysl většinou odmítá."
- *Vedoucí podnikových služeb* - „Klíčem k úspěchu je víra. Aby se vám kurs líbil a něco jste si z něj odnesli, musíte věřit v sílu mysli."

Nemluví to jinými slovy vlastně chemik o *přání*, analytik o *očekávání*, a vedoucí servisu o *vířel*

Další zaměstnanci mluvili o polaritě víry, která existuje mezi těmi, kteří absolvovali výcvik, a těmi, kteří jím ještě neprošli. Specialista na informační systémy řekl: „Ti, kteří nevěří na to, že by lidská mysl mohla dokázat víc než nyní, se mi vysmívali."

Vedoucí biochemik to popsal takto: „Mezi těmi, kteří neprošli kursem Kontroly mysli, panuje značná nedůvěra a skepse."

Z těchto výroků vyplývá něco, co není součástí výcviku ani zkušeností v hladině. Jsou to změny v přání, očekávání a víře, které představují obvyklý přímý důsledek těchto zkušeností.

Je obtížné tyto zkušenosti popisovat. Bylo to ještě obtížnější v době, ze které uvedené výroky pocházejí. Pro vědecky orientované lidi muselo být tehdy skutečně těžké popsat zkušenosti, které věda nebyla schopna pochopit či přijmout - zvláště, když měly být tyto výroky uveřejněny v časopise jejich firmy.

Dnes je situace jiná.

## Zkušenosti PSI již nejsou tabu

Žijeme v nové době. Zmínka o faktoru PSI, ESP, psychickém fungování a jasnozřivosti již nepatří mezi tabu. Věda již tyto schopnosti mysli nepopírá.

Nemusíte tyto stránky číst potajmu. Paranormální už není označováno křížkem jako „nevhodné".

Ti, kteří se naučí používat Silvovu metodu, se dostávají na novou úroveň přání, očekávání a víry, která se stává součástí jejich pracovních schopností. Díky tomu jsou schopni pracovat na vyšší úrovni, s vyšší vnímavostí a ostřejším náhledem. Zvětšuje se jejich sebeuvědomění, výkonnost, sebedůvěra a vnitřní klid.

Ale to, co je pro tyto podnikatele ještě významnější, jsou vzrušující zážitky „nadlidských" schopností. Zde uvádíme některé příklady:

- *Na schůzi spojíte první dva prsty s palcem na jedné či druhé ruce a zjistíte, že říkáte správné věci v pravý čas. Fungujete v hlubší hladině vědomí.*
- *Jsou tři hodiny odpoledne a vy máte za sebou náročný den. Zavřete oči, třikrát se zhluboka nadechnete, udělíte si jednoduché pokyny, a když otevřete oči, cítíte se bdělí nadšení pro spolupráci.*
- *Potřebujete ze skladiště patnáct nebo dvacet věcí. Abyste se nemuseli zdržovat jejich sepisováním, představíte si pomocí zvláštní techniky jejich mentální obrazy. U výdejního pultu si pak na potřebné věci snadno vzpomínáte.*
- *Stojíte před zvlášť obtížným problémem. Jak se zdá, řešení je v nedohlednu. Tentýž den si večer před usnutím naprogramujete svůj mentální počítač na probuzení v ideálním čase k řešení daného problému. Po probuzení použijete zvláštní mentální techniku a odpověď se objeví.*
- *Jste v neřešitelné situaci. Možná to souvisí s nalezením nového odbytiště, získáním vhodné osoby pro určitou práci nebo s hledáním správné prodejní taktiky zajišťující zvýšení prodeje. Vstoupíte do uvolněného stavu mysli a zobrazíte si problém. Dokážete nalézt řešení způsobem, o kterém se dočtete v jedné z příštích kapitol; a řešení se skutečně objeví.*

- *Nějaký stroj špatně funguje. Kdybyste věděli, v čem závada spočívá, mohli byste se vyhnout nutnosti dlouhodobě vyřadit stroj z výroby po dobu generální opravy. Použijete Silvovu metodu. Vaši pozornost upoutá vadná součástka. Necháte ji vyměnit a problém je vyřešen.*
- *Vaše inzeráty nebo reklamy nemají žádoucí účinek. Uděláte drobnou změnu, která vás napadla za použití Silvovy metody. Výsledky se dostavují okamžitě.*
- *Podezíráte jednoho zaměstnance, že zcizuje náradí. Použijete Silvovu metodu k subjektivní komunikaci. Aniž byste museli říci oné osobě jediné slovo, náradí se přestane ztrácet.*
- *Konkurence přišla s něčím novým. Nevíte, o co se jedná. Jediné, co víte, je, že vám přetahuje zákazníky. V hladině Alfa si představíte imaginární konverzaci s prezidentem konkurenční firmy. Zjistíte, co vlastně konkurence podniká. Přijmete potřebná opatření, abyste ztratám zákazníků zabránili.*
- *Ve vývoji nového výrobku se vyskytl neočekávaný problém. Jeho překonání si může vyžádat dlouhodobý výzkum. Projdete si postup pomocí Silvovy metody a v noci pak obdržíte informaci, jak se danému problému vyhnout. Účinkuje to.*

To jsou zvláštní příklady několika způsobů, jak manažeři využívají Silvovu metodu. Budete je moci aplikovat i vy podle instrukcí uvedených v následujících kapitolách.

### ***Použití v manažerské práci***

„Neuvěřitelné!“ „Skvělé!“ „Senzační!“

To jsou typická vyjádření lidí používajících Silvovu metodu, když popisují způsob, jakým teď pracují. Porovnávají schopnosti své mysli, nově probuzené Silvovou metodou, se starými způsoby, kterými používali svoji mysl dříve.

Manažeři používají Silvovu metodu k těmto činnostem:

- *Zvládání nerozumného nadřízeného.*
- *Zvládání personálních neshod mezi zaměstnanci.*
- *Zvyšování vlastní i kolektivní iniciativy.*

- *Zlepšování schopnosti podřízených řídit se podle daných instrukcí.*
- *Zvládání problémů s manažery ostatních oddělení.*
- *Odstraňování pocitů nespravedlivého zacházení.*
- *Řešení problémů ve vztazích s obcí.*
- *Omezování kázeňských problémů.*
- *Řešení případů zneužívání autority - jejího příliš velkého nebo příliš malého uplatňování.*
- *Zlepšování dodržování pracovní doby.*
- *Řešení konstruktérských, výrobních a marketingových problémů.*
- *Účinnější komunikaci.*
- *Zpevnění morálky, stejně jako tělesné a duševní pohody.*
- *Harmonizování vztahů mezi vedením a odbory.*

Tyto obecné příklady představují jen zlomek škály možných aplikací. S jinými zlomky jste se letmo seznámili v úvodních kapitolách. Celý obraz vašich manažerských schopností se bude vynořovat až s postupujícím studiem této knihy. Dokážete postupně stále přesněji určovat možné způsoby využití Silvovy metody pro vaši firmu, vaše oddělení, vaše potřeby.

### ***Prosperita začíná v subjektivní dimenzi***

Nemám žádné oficiální vzdělání. Přesto jsem byl celý život úspěšný a prosperoval jsem ve všem, co jsem v životě dělal. Prosperita má mnoho stránek: prosperovat může vaše zdraví nebo vaše rodinné vztahy, nebo vztahy s kolegy. Můžeme užívat život plnými doušky. Můžeme mít celou kartotéku vzpomínek na vyřešené problémy a lidi, kterým jsme posloužili. Můžeme mít peněz, kolik jen potřebujeme.

Většina lidí spojuje prosperitu s hmotným ziskem - penězi. Ale i když peníze jsou velmi důležité, nemůžete je plně užít bez pevného zdraví nebo když máte rodinné problémy nebo je-li vaše zaměstnání nudné.

K dosažení prosperity v plném slova smyslu potřebujeme jasno-zřivost, sebedůvěru, nadšení a práci.

Přečtěte si tu větu ještě jednou. „V plném slova smyslu" zde znamená nejen peníze, ale i zdraví, a možnost se z prosperity těšit. Nicméně slovo „jasnozřivost", jak se zdá, přidává k těmto třem standardním hodnotám, uváděným ve všech klasických textech, nezvyklý rozměr.

Jednou jsem přednášel společně s W. Clementem Stonem, ředitelem velké pojišťovny a autorem několika úspěšných knih o tom, „jak se stát úspěšným". W. C. Stone nashromáždil velký majetek a předává své metody svým zaměstnancům i veřejnosti. Když jsem ho poslouchal a pozoroval, viděl jsem, že W. C. Stone je rozený jasnovidec, který se již v raném věku naučil důvěřovat své intuici a používat ji. Já jsem rovněž jasnozřivý. Snadno poznáte někoho ze stejného rodu.

Kdo je jasnovidec? Je to osoba, která „přijímá" informace za hranicemi svých smyslů nebo očí, osoba, která intuitivně „vidí" rozhodnutí a řešení způsobem, který vypadá jako hádání, ale který se ukáže být přesný a spolehlivý.

Kdo je jasnovidec? Každý. Vy jste jasnovidec. Když jsou vaše oči zavřené, nemůžete nic vidět. Když jste uzavřeni vůči jasnozření, nemůžete využívat intuici. Objektivní pracovní způsob života nás vůči jasnozření uzavírá, protože jasnozřivost funguje pod naší kontrolou pouze v subjektivní hladině.

S pomocí Silvovy metody se učíte fungovat v subjektivní hladině, kdykoli je to zapotřebí. Učíte se objevovat a používat svoji jasnozřivost.

S praktickým cvičením si upevňujete sebedůvěru. Sebedůvěra probouzí očekávání a nadšení. Pak vykonáváte práci snadno a radostně a prosperita se stává očividnou.

Náš hmotný svět vyvěrá z energie. Rozbijte atom, a ten se vrátí zpět do své energetické podoby. Energie je příčina. Hmota je důsledek. Energie našeho vědomí se nalézá v příčinné, tvořivé hladině. Když se mentálně stáhneme z objektivního světa a vstoupíme do subjektivní hladiny, začneme používat svou mentální energii v kauzálním, kreativním rozměru.

Pokud něčeho chcete dosáhnout v objektivním světě, můžete v subjektivním rozměru uvést do pohybu kola tvořivosti. To je

aktivování jasnozřivosti. To je počátek prosperity. To je cesta k tomu, jak se stát supermanažerem. Vítejte v subjektivní dimenzi.

## 5

# JAK VYUŽÍVAT POMOCÍ SILVOVY METODY VĚTŠÍ ČÁST SVÉ MYSLI

Přál bych si, abych vám dokázal jednoduše vysvětlit, jak se můžete uvolnit a zpomalit mozkové vlny, a vstoupit tak do subjektivní dimenze.

Přál bych si, abych vám mohl v kostce předat všechny způsoby, které můžete v subjektivní dimenzi používat k dosažení osobních i pracovních úspěchů.

Přál bych si, abych vám mohl výstižně vysvětlit, jak subjektivní dimenze není ohraničena časem a prostorem a jak můžete kreativně působit v této dimenzi způsobem, který se vymyká zákonům objektivního rozměru.

Věřím, že několik desetiletí výzkumů a praxe v této oblasti mi toho pomohou dosáhnout.

Věřím, že asistence mého spoluautora, Dr. Roberta B. Stonea, který má za sebou řadu publikovaných knih o vlastním rozvoji osobnosti, mi toho pomůže dosáhnout.

Věřím, že odborná úroveň redakce vydavatelství mi pomůže úspěšně tohoto cíle dosáhnout.

Očekávám tento úspěch. Očekávám, že vznikne užitečný rádce pro manažery. Očekávám, že bude široce využíván manažery a pracovníky exekutivy.

Taková byla má přání, víra a očekávání. Opakovaně jsem vstoupil do subjektivní dimenze, abych si svůj projekt vizualizoval. Pak proběhl běžný proces tvoření. Ted' je kniha ve vašich rukou.

Já v uvedeném procesu pokračuji dál. Představuji si vás, jak odkládáte knihu, relaxujete a vstupujete do subjektivní dimenze, abyste prožívali a učili se Silvově metodě. Jak ji používáte k práci na lepší budoucnosti tohoto světa.

O objektivním fyzikálním světě se učíme ve škole - objektivně. Ale neučíme se tam o subjektivní dimenzi. O té se můžeme něco dozvědět pouze subjektivně.

Ve škole nebo na univerzitě nemůžeme zavřít oči, vypnout fyzikální realitu a vstoupit do imaginativní nebo subjektivní dimenze. Když jsme to zkoušeli na základní škole, dostali jsme přes prsty. Na střední škole jsme museli vypracovat jeden úkol navíc. Na univerzitě jsme byli oceňováni.

Ted' můžete vstoupit do obrazotvorné, subjektivní dimenze beze strachu z potrestání. Místo toho vstupujte do této hladiny s očekáváním odměny.

### *Deset mozkových cyklů za vteřinu*

Silvova metoda mentálního výcviku napomáhá člověku pracovat za plného vědomí v takovém stavu mysli, který je obvykle spojován s halucinováním nebo polospánkem. Je to stav, kterým procházíme večer při usínání a ráno při probouzení.

Asi devadesát procent lidí prožívá bdělý stav v mozkové frekvenci dvaceti kmitů za sekundu. V této frekvenci probíhá jejich myšlení a řešení problémů. Vykonávají tedy fyzickou i duševní práci při stejné mozkové frekvenci. Zbývajících deset procent lidí přemýšlí při deseti cyklech za sekundu. Duševně tedy pracují ve frekvenci deseti cyklů a fyzicky při dvaceti cyklech. Fyzickou práci při dvaceti cyklech nemůžete překonat. Je to optimální hladina pro tělesnou práci. Ale můžete překonat myšlení, které probíhá při dvaceti cyklech. Optimální hladina pro myšlení je kolem deseti cyklů.

Při frekvenci deseti cyklů se pravá hemisféra plněji zapojuje do procesu myšlení. Intuice je probuzena. Zapojuje se jasnozřivost. Tyto kmity představují pulsování energie, měřitelné na elektro-encefalografu. Dominantní frekvence se nazývají Beta, Alfa, Theta nebo Delta. Ve stejném pořadí sestupují od rychlých, které se objevují při stresovém jednání, k pomalejším, které provázejí uvolnění, a k ještě pomalejším, které provázejí spánek.

My budeme frekvenci 10 cyklů nazývat Alfa. Ve skutečnosti představuje Alfa širší rozpětí:

Beta	14	-	21 cyklů nebo více
Alfa	7	-	1 4
Theta	4	-	7
Delta	1/2	-	4

Střední frekvence Alfa je 10 1/2. Když vydělíte obvyklou maximální frekvenci mozkových vln (21) dvěma, dostanete rovněž 10 1/2. Pro naše účely si zjednodušíme celou záležitost používáním pojmů Alfa a 10 cyklů jako vzájemně zaměnitelných pojmů.

Přistoupíme na to, že frekvence 10 kmitočtů představuje centrum lidské inteligence. Je to přechodový bod, kde obě mozkové hemisféry - pravá a levá - fungují podle momentální potřeby. Je to optimální frekvence, ve které lidská inteligence využívá všechny své smyslové schopnosti. Jen deset procent z nás myslí v této frekvenci přirozeně. My zbývající se to musíme naučit.

### *Vnitřní hlas - přítel, nebo odpůrce?*

Společnost XYZ je ve stavu pohotovosti. Každý čeká, kdy výkonný vedoucí společnosti dá povel ke spuštění celé akce. Studie vhodnosti provedení tohoto projektu ukazuje, že společnost si lepší projekt ani nemůže přát. Poslední analýzy trhu ukazují na velké zisky. Dokonce i nadhodnocené finanční projekce se zdají být solidní. Všechny podklady pro správné rozhodnutí jsou pohromadě a všechny ukazují směrem „start“.

Ale tento povel nikdy nepřijde. Výkonný úředník naslouchal jinému hlasu. Hluboko uvnitř tajemné komnaty jeho myslí cosi zašeptalo „Ne“. „Zatím tento projekt odložíme,“ řekl výkonný vedoucí svým podřízeným. „Musíme se soustředit nejprve na projekty, které máme už rozběhnuté.“

Později se ukáže, že byl k onomu plánovanému projektu vyvinut jiný, lepší přístup. Intuice opět zvítězila.

Tento výkonný úředník byl jedním z oněch deseti procent. Rozvinul svoji schopnost naslouchat svým vnitřním pocitům, které jsou jinak známy jako tušení, intuice nebo vnímavost. Někteří lidé o něm říkají, že má prostě „štěstí“.

Také J. P. Morgan „měl prostě štěstí“. Jeden z největších obchodních magnátů Spojených států byl známý tím, že navštěvoval kartářky, aby dokázal ještě lépe naslouchat hlasu své intuice. Jiný gigant amerického obchodu, Cornelius Vanderbilt, se radil s jasnovidci.

Před několika lety byl na Rutgerské univerzitě proveden test, ve kterém „byznysmani“ měřili své schopnosti s počítači. Měli předvídat, jaké číslo se objeví na počítači naprogramovaném na produkci náhodných čísel. Úspěšní „byznysmani“ měli mnohem lepší výsledky než jejich méně úspěšní kolegové. Když byli seznámeni s výsledky testu, přiznali, že často ignorují nákladný marketing nebo rozborů poradců, a rozhodují se instinktivně. „Neříkejte to ale mým akcionářům!“

Pro obchodní pracovníky exekutivy, jejichž vzdělání vycházelo z vědecky orientovaných technik řízení, představuje „tušení“ a „intuice“ neslušná slova, stejně nevhodná jako ESP, senzibil nebo jasnovidce. Ale my se již vynořujeme z věku nevědomosti. V současnosti obchod už nejenže tyto skutečnosti respektuje, ale hledá cesty, jak vnitřní hlas zesílit.

### *Školení vnitřního hlasu*

Silvova metoda je ověřená a pravdivá. Čtyři milióny absolventů výcviku může potvrdit její úspěšné využití v pracovním i v soukromém životě.

Třicetihodinový kurs Silvovy metody pro pracovníky exekutivy umožňuje výkonným pracovníkům rozvinout jasnovidné schopnosti. Probíhá po tři dny nebo po dobu časově ekvivalentní (obvykle přes víkend) kdekoli ve Spojených státech, kde si to nějaká skupina vyžádá. Tato kniha představuje jak pomocnou učebnici pro žáky kursu, tak návod pro manažery a výkonné pracovníky, kteří chtějí rozvinout své intuitivní a jasnovidné schopnosti vlastním studiem.

Čtení je objektivní činnost. Poskytuje vám instrukce k nácviku subjektivního fungování. Vede vás odlišným způsobem, než jakým probíhá výcvik v kursu. Ale pokud pracovník exekutivy nebo ma-

nažer svědomitě postupuje podle instrukcí této knihy, rozvine nový rozměr myšlení - subjektivní rozměr. To znamená nový rozměr řešení problémů, správného rozhodování a efektivity práce. Třicetihodinový kurs pro pracovníky exekutivy je intenzivní. Jeho absolventi získávají jasnovidné schopnosti již za tři dny, protože přítomnost zkušeného lektora jim pomáhá navodit subjektivní zkušenosti aktivující fungování pravé poloviny mozku. Práce s touto knihou si vyžaduje nutně volnější tempo.

Při samostatném studiu procházíte subjektivními zkušenostmi podle čtených instrukcí. To vyžaduje postupovat po malých krocích, konkrétně od pěti do patnácti minut denně. Celková doba samostatného výcviku je přibližně stejná jako doba nutná pro intenzivní výcvik, ale je po kratších časových úsecích rozdělena na delší období. Ze tří dnů se tak stává přibližně padesát dní.

Některým pracovníkům exekutivy to může trvat déle; jiní možná budou moci tuto dobu zkrátit. Všichni získají nové schopnosti, které se začnou vynořovat již dlouho před ukončením výcvikového období. Ve srovnání se zisky, které tyto schopnosti přinesou, se ukáže vložený čas jako minimální investice.

Těm pracovníkům exekutivy a manažerům, kteří hodlají absolvovat třicetihodinový kurs nebo jím procházejí nebo ho již absolvovali, poslouží tato kniha buď jako úvod, učebnice, nebo jako příručka pro posilování získaných schopností.

Člověk byl kdysi intuitivní tvor. Složitost objektivního civilizovaného světa tuto schopnost potlačila. Silvova metoda tuto schopnost obnovuje. Pro většinu z nás je to nová cesta myšlení - geniální, neuvěřitelná, nadlidská. Pro všechny z nás to znamená zapojení větší části mysli k dosažení pracovních a osobních úspěchů.

### *Zesilování vnitřního hlasu*

Jedna vydavatelka známého časopisu pro ženy prohlašuje: „Při čtení rukopisu mi pouze intuice může říci, zda je dobrý, zda se bude čtenářkám líbit.“ Říká tomu „tajné osobní vědění“.

Dr. Jonas Salk, objevitel vakcíny proti obrně, říká: „Z biologického hlediska zatím ještě intuici nerozumíme. Ale každé ráno se probouzím se vzrušeným očekáváním, co mi intuice předloží jako dar vyplavený z moře. Pracuji s intuicí a opírám se o ni. Je to můj partner.“

Jiný vědec přirovnává intuici ke „kosmickému rybaření“. „Nejprve ucítíte, že něco bere. Pak musíte rybu zaseknout.“

Bohužel příliš mnoho z nás „rybářů“ tomuto braní nevěnuje pozornost. Máme nějaké tušení, zapálíme si cigaretu, a zapomeneme na něj.

Způsob, jakým mysl spojuje věci dohromady, je nyní předmětem systematického zkoumání. Začínáme toho více vědět o tom, jak mysl vyhledává útržky vědění v podvědomí, v paměťových bankách neuronů, a spojuje je okamžitě s novými informacemi. Ale to, co badatelům uniká, je způsob, jakým mozek využívá informace, které v těchto neuronech uloženy nejsou - informace získané na dálku, nebo informace které se ještě neobjevily. Můžeme zatím přistoupit na to, že pravá mozková hemisféra funguje v nadčasové, bezprostorové oblasti, a pak toho s prospěchem využívat.

Nejprve je zapotřebí dostat se dovnitř, tam, kde sídlí vnitřní hlas. To znamená analyzovat ho. Tento proces sestupu dovnitř se nazývá meditace.

Meditace může být pasivní, kdy uvolněně spočíváte v blaženosti vnitřního já. To se obecně rozumí pod pojmem meditace. Meditace však může být také aktivní, neboli dynamická. Při ní relaxujete blaženě jako v pasivní meditaci, ale pak tvůrčím způsobem použijete svoji představivost. To se děje tehdy, když je intuice aktivována, aby poskytovala odpovědi a řešila problémy.

Indie je země sužovaná bídou a zaplavená problémy. A přece je Indie pravlastí meditace. Indické meditativní techniky jsou pasivní. V roce 1981 odjel můj spoluautor Dr. Stone na pozvání Teoso-fické společnosti do jejího centra v Adyaru v Indii, aby tam vyučoval dynamickou meditaci.

Člověk ze Západu má učit meditaci v Indii? Mohli bychom předpokládat, že to bude „nošení dříví do lesa“. A přece využití



meditující mysli k řešení problémů představovalo v Indii nový pojem. Návštěvnost na přednáškách Dr. Stonea stále vzrůstala.

Na tuto návštěvu navázali další lektori Silvovy metody. Kursy v mnoha asijských zemích lámou rekordy v počtu účastníků. Lze jen doufat, že rozvojové země budou aktivovat intuici, která by jim pomohla vyřešit jejich problémy. Že by k tomu mohlo dojít, nasvědčuje „exploze“ Silvovy metody ve Střední a Jižní Americe.

Manažer představuje mikrokosmos, na který doléhají problémy. Potřebuje začít zesilovat svůj vnitřní hlas, nejprve zvládnutím pasivní meditace a pak rozšířením tohoto stavu do meditace dynamické.

### *Boj se stresem*

Říká se, že kam chodí slunce, tam nechodí lékař. Ať už je jasno nebo zataženo, zkoušejte meditaci předejít návštěvě lékaře. Pomůžete svému tělesnému já nabrat čerstvé síly. Blahodárně působí na každou buňku vašeho těla - včetně mozkových - již to, když usednete pohodlně na židli, zavřete oči a zhluboka se nadechnete. Ale když tuto relaxaci prohloubíte - a to umožňuje stejně jednoduchá metoda - každý životně důležitý orgán projde omlazovací kúrou.

Tělesné zdraví je prvořadým znakem prospívajícího mozku. Mozek řídí tělo. Stres obsažený ve světě Beta, světě vašich mezilidských vztahů doma nebo v zaměstnání, zabíjí.

Dříve se lékaři domnívali, že polovina všech nemocí je psychosomatického původu. To znamená, že mysl ovlivňuje tělo a onemocnění je následkem negativních emocí, postojů a pocitů. Dnes medicína připouští, že podíl psychosomatických nemocí se blíží 100 procentům. Až budete číst tuto stránku, bude toto číslo možná dosaženo.

Rakovina patří k těm nemocem, které označení psychosomatická „odolávají“, ale nedávné výzkumy na laboratorních zvířatech ukazují, že stres rakovinu zhoršuje a šíří. V tisku byl citován výrok Vernona Rileyho, vedoucího mikrobiologického oddělení při Pacifické severozápadní výzkumné nadaci, podle kterého u pokusných

myši dochází ve stresových laboratorních podmínkách k výrazně intenzivnějšímu rakovinnému bujení. To zpochybňuje předcházející výzkumy, při kterých bylo zhoubné bujení rakoviny u myši připisováno testovaným látkám, i když ve skutečnosti mohlo pramenit z laboratorního stresu.

Ano, lidé mohou v důsledku stresu onemocnět. Stres vás nepochybně vyčerpává. Jak bylo zjištěno, dlouhodobý stres zmenšuje počet bílých krvinek. To vede ke snížení odolnosti.

Snížená odolnost se projeví ve vašem životě takto: Vaše bolesti hlavy mohou být vyvolané snahou zvládnout blížící se termín uzávěrky. Opakované výpadky ve výrobě u vás mohou vyvolat žaludeční vředy. Můžete dostat chřipku kvůli potížím s novým nadříceným - pokud nedokážete odblokovat stres.

To, že se usadíte pohodlně na židli, zavřete oči a zhluboka se nadechnete, představuje první krok. Ale můžete ještě udělat krok navíc.

### *Zneškodňování stresu meditací*

Meditace představuje úvodní krok Silvovy metody. Když meditujete, vstupujete do Alfa. V Alfě jste zbaveni stresu.

Neexistuje způsob, jak byste si mohli s sebou do hladiny Alfa přinést strach, úzkost nebo nechuť. To jsou záležitosti, které náleží do hladiny Beta. Pokud proniknou do Alfa, meditaci přeruší.

Hladina Alfa je tedy stav zbavený stresu. Můžete se proto divit, že tento stav vašemu tělu svědčí?

Jak můžete meditovat? Existuje celá řada meditačních technik. Hudba, mantry, zpěvy, gongy, vonné tyčinky - to vše napomáhá meditování, ale pro pracovníka exekutivy jsou to pomůcky poněkud nevhodné.

Silvova metoda pro manažery a pracovníky exekutivy vhodná je, protože nepoužívá žádné pomůcky. K práci s myslí používá mysl samotnou.

Poskytuje jednoduchou, přirozenou metodu jak nejprve relaxovat tělo a pak relaxovat mysl. Je nutné postupovat v tomto pořadí, protože pokud není tělo uvolněno, stává se z něj dítě, které se

dožaduje pozornosti. Nedovolí mysli, aby se uvolnila - tu pásek škrtí, židle je nepohodlná, tu střevice tlačí, dej mně tohle, dej mně támhleto.

Proto nejprve uvolněte tělo a pak mysl. Není snadné relaxovat tělo nebo mysl uprostřed dne. Nejprve se to proto naučíte v nejpříhodnějším denním čase - po probuzení. Potom už dokážete snadno zopakovat tento prožitek uvolnění, kdykoli si budete přát.

Proč byste si to měli přát? Protože vám ten pocit bude příjemný. Zjistíte, že vaše tělo oživne, budete se cítit zdravější, zvýší se vaše energetická hladina a budete lépe vykonávat svoji práci manažera. To vše je pouze zlomek z větších výhod, které se dostaví později - jako třeba to, že se vám bude vyhýbat vyčerpání nebo že se z vás stane génius.

### ***Jak medítovat***

Nyní vás seznámím s úvodními kroky k ovládnutí hladiny Alfa. Zde musíte začít svůj nácvik. Počínaje touto stránkou uvádíme cvičení, která musíte zvládnout ještě před tím, než začnete používat postupy uvedené v předcházejících kapitolách a v kapitolách následujících.

Pokud potřebujete, zajděte si ráno po probuzení na toaletu, a pak se vraťte zpět na lůžko. Zavřete oči a zvedněte je mírně vzhůru (asi o 20 stupňů). Pak odpočítávejte pomalu od 100 do jedné. Nepočítejte nahlas; počítejte si v duchu pro sebe. Počítejte pomalu a mezi každým číslem udělejte vteřinovou pauzu. Soustředte se na to, jak vstupujete hlouběji a hlouběji dovnitř.

Až se dostanete k číslu jedna, budete připraveni k tomu, abyste se naprogramovali na úspěch a uvolnili svoji představivost na řešení problémů. To však musíte zatím odložit na dobu, až budete mít více praxe. Místo toho několik minut prožijte blažený a klidný pocit, který vás zaplavuje. Potom použijte techniku ven z hladiny.

Silvova metoda ven z hladiny spočívá v tom, že si v duchu řeknete „Budu počítat od 1 do 5. Až dosáhnu čísla 5, otevřu oči, budu úplně vzhůru, svěží a dokonale zdrav(a). Budu se cítit lépe než předtím. Jedna, dvě, tři... Až napočítám do pěti a otevřu oči,

budu úplně vzhůru, svěží, dokonale zdrav(a) a bude mi lépe než předtím... 4, 5; oči jsou již otevřené; jste úplně vzhůru, cítíte se lépe než předtím. A tak to je."

To je tedy celá technika. Ale je možné postupovat chybně, nebo naopak dosahovat lepších výsledků.

Jednou z chyb bývá navozování meditace, když člověk není střízlivý, když má v sobě emocionální zmatek nebo je prostě hyper-aktivní. Z tak vysokých stavů Beta je cesta do Alfy dlouhá. Alfa je blízko, jakmile se ráno probudíte.

Po probuzení a návratu z toalety si nastavte budík, aby zazvonil za patnáct minut, pro případ, že byste usnuli. Až budete mít více praxe a začnete hladinu Alfa ovládat lépe, nebudete muset už budík používat.

Pro vcházení a vycházení z hladiny vždy používejte stejnou metodu. Po deseti dnech začněte odpočítávat už jen od 50 do 1. Po dalších deseti dnech odpočítávejte pouze od 25 do 1 a po dalších deseti dnech už bude stačit ke vstupu do hladiny Alfa odpočítávání od 10 do 1. Počítání při vycházení ven z hladiny zůstává stále stejné - od 1 do 5. Otevírejte oči současně s dosažením čísla pět, ani dříve, ani později. Kázeň je pro ovládnutí své vlastní mysli nezbytná.

Po ukončení čtyřicetidenního výcviku, kdy jste posledních deset dní odpočítávali od 10 do 1, jste připraveni na to, abyste mohli zkrátit tuto proceduru na 5 až 1, a začít používat hladinu Alfa pro vámi zvolené účely.

Máte tedy k dispozici metodu 5 až 1 pro vstup do meditace, a metodu 1 až 5 pro výstup z meditace.

Jakmile dokážete pasivně medítovat výše popsaným způsobem, jste připraveni začít medítovat dynamicky. To je počátek manažerských úspěchů.

### ***Změny v průběhu meditace***

„Nic se nestalo." „Bylo to příjemné, ale necítil jsem nic zvláštního." „Nemám pocit, že bych meditoval."

To jsou obvyklé reakce na první zkušenosti s meditací. Relaxujete. Cítíte vnitřní klid. Skončíte svou relaxaci. A jste tam, kde předtím... Jenže tak to docela není. Během vaší meditace došlo k měřitelným změnám. Popsali jsme již změny, ke kterým dochází v obrazci vašich mozkových vln, konkrétně jejich zpomalování. Testování meditujících osob prokázalo, že i u začátečníků dochází k výraznému snížení spotřeby kyslíku a eliminaci kysličníku uhličitého. Klesla také frekvence dýchání a objem vdechovaného vzduchu. Krevní tlak se snížil. Poklesla koncentrace laktátu v krvi při měření anaerobního metabolismu, tj. metabolismu v nepřítomnosti volného kyslíku.

Když zavřete oči a meditujete, tak tyto fyziologické faktory nezaznamenáváte. Spíše očekáváte změny ve svém vědomí. Protože ale stále slyšíte okolní zvuky, jste si vědomi, kde jste a co děláte. A protože můžete stále myslet na to či ono, zdá se vám, že „k ničemu nedošlo“.

Meditativní hladina představuje přirozený stav. Vstupujete do ní denně, když se zasníte nebo relaxujete. Není na tom nic podivného. Když začnete meditaci, nezazní žádné sirény. Neexistuje žádné formální ohlášení. To, co nacvičujete, je schopnost stav meditace kontrolovat. Jakmile jednou meditaci ovládnete, můžete ji účelně používat.

Cvičit něco tak jednoduchého čtyřicet dní - to může působit dětinsky. Ale každá zkušenost je stupněm ke zkušenosti další. Proto je také nutné dodržovat stejný postup - místo, čas, metodologii. Zavádění proměnných faktorů zpomaluje pokrok.

Cvičení má příznivý vliv na tělesný stav. Každá buňka vašeho těla, každý orgán, všechny tkáně a svaly těží z vaší relaxace. Mají z ní potěšení. Jsou schopny využít přestávku ve stresovém prožívání ke svému obnovení.

Pro běžného člověka představuje bdění stresový stav. Člověk je vystavený všem stresovým myšlenkám, které přináší pracovní den, věci, které je zapotřebí udělat, mezilidské vztahy, se kterými je zapotřebí se vyrovnávat.

Když jedna velká pojišťovna v Honolulu nechala většinu svých zaměstnanců školit v Silvově metodě, již druhý den jeden šedesá-

tiletý muž trpící artritidou rukou předvedl účastníkům kursu, že jeho prsty získaly opět plnou pohyblivost. V jiném kursu upozornila jedna žena lektora na to, že trpí zánětem tlustého střeva a že možná bude muset přerušit meditaci, aby mohla odejít na toaletu. Během kursu její kolitida zmizela. Mizí bolesti hlavy, polevuje bolest v kříži, nervy začínají být odolnější.

K ničemu nedošlo? Ne, zvony skutečně nezvonily. Žádný hlas neřekl „Vítejte do meditace“. Ale možná jste si o něco prodloužili svůj život.

### *Biologická zpětná vazba a nácvik meditace*

Také S. P., manažer pobočky jedné banky, byl přesvědčen, že jeho meditace „nikam nevede“. Trápila ho myšlenka, že ostatní to dokážou, ale jemu že to jaksi stále uniká. Podrývalo to jeho sebevědomí. Lektor mu doporučil, aby se sám otestoval na malém přístroji nazývaném galvanický kožní reaktor, standardní to přístroj biologické zpětné vazby.

S. P. usedl ke stolu, položil dva prsty na vývody zařízení a zapojil ho. Měřenou hodnotu oznamovalo pípání, které se buď zrychlovalo nebo zpomalovalo. Na počátku testu se zvuk zrychlil na maximální hodnotu. Ve chvíli, kdy S. P. zavřel oči a mírně je obrátil vzhůru, ozvalo se slyšitelné zpomalení. Toto zpomalování přerušovaného zvuku pokračovalo zároveň s odpočítáváním, až dosáhlo spodních hodnot. Když S. P. počítáním vystupoval zpátky z hladiny, zvuk se zrychlil na původní rychlou frekvenci. S. P. zářil jako sluníčko. Obdržel „konkrétní“ důkaz, že „to dělá“.

Přístroj biologické zpětné vazby měří změny v odporu kůže, které jsou vyvolány různými hladinami adrenalinu v krvi. Kožní odpor rozrušené osoby je nižší v důsledku zvýšené hladiny adrenalinu v krvi. Přístroj v takovém případě pípá rychle. Relaxovaná osoba má vyšší kožní odpor, neboť hladina adrenalinu v krvi takové osoby je snižena. Když přístroj naměří takové vyšší hodnoty, pípání se zpomalí. To je, jak známo, princip polygrafu neboli detektoru lži.

Některé obory nebo terapie používají zařízení na měření biologické zpětné vazby jako hlavní učební pomůcku. Pacienti se učí, jak snižovat svůj krevní tlak, upravovat srdeční rytmus, zbavovat se bolesti hlavy a skoncovat s mnoha obtížnými psychosomatickými zdravotními problémy.

I když pro zvládnutí Silvy metody není přístroj na měření biologické zpětné vazby nutný, mnoho absolventů využívá jeho možností k tomu, aby se po základním výcviku dostali do hlubších hladin mysli a posílili svoje programování.

K dostání je celá škála těchto přístrojů, od jednoduchého zařízení, které jsme právě popsali a kterému budeme říkat Trenér I, k dokonalejším přístrojům, jako je Silva Educator. Toto patentované zařízení vychází z toho, že vzdělávací programy jsou spojeny s koncentrací. Přístroj spouští motivační kazetu nebo projev, který připravujete pro vaši firmu, pouze když dosáhnete hladiny Alfa -tedy stavu, ve kterém je vaše vnímavost a schopnost koncentrace a učení nejvyšší.

Zařízení pro měření biologické zpětné vazby je užitečné, ale není nezbytné. Nepotřebujete je ani v tomto stadiu prvních zkušeností s hladinou Alfa. Nutné ale je, abyste věřili tomu, že vaše meditace je opravdu meditace.

Pokud budete mít obavy, zda „opravdu“ relaxujete, tak budete skutečně mít důvod k obavám - a sice vaše obavy. Strachovat se, zda relaxujete, představuje ideální metodu ke znemožnění relaxace. Obavy přináší stres; pohoda přináší uvolnění.

Nejlepší rada, jakou vám kdo může dát, zní - přijmete fakt, že meditujete, bez ohledu na hloubku meditace. Udělejte si pohodlí, aby vám bylo dobře. Přistupujte k uvolňování uvolněně. Když budete k relaxaci přistupovat nervózně, budete si sami stavět do cesty překážky.

Meditujte s potěšením. Uvědomujte si, že vám to jde stále lépe a lépe.

## ***Tipy na prohlubování meditace***

Zde vám nabízíme několik nápadů, jak zlepšit vaše první zkušenosti s meditací a urychlit váš postup. Tyto nápady se opírají o zkušenosti jiných lidí a výsledky mnohaletých výzkumů.

- 1. Obrátit oči mírně vzhůru je úkon, na který se snadno zapomene. Ale je to důležité. Z důvodů, které ještě neznáme, obrácení očí mírně vzhůru - asi dvacet stupňů nad horizontální rovinu pohledu - navozuje hladinu Alfa.*
- 2. Nyní si na chvíli osvěžte vzpomínku na pocit, který provází moment povolení napětí. Zatněte pěst. Stiskněte ji ještě víc. Povolte ji. Okamžik, kdy povolujete napětí, je totožný s pocitem tělesného uvolnění. Zopakujte to ještě jednou s kotníkem. S čelistmi. Vždyť je to tak příjemný pocit, povolit napětí.*
- 3. Než zavřete oči, namáhejte je chvíli pohledem na místo na stropě, asi pod úhlem čtyřiceti pěti stupňů nad normální rovinou vašeho pohledu. Pokuste se nemrkat. Nezvedejte hlavu. Pozvedněte oči, aniž byste zvedli hlavu. Když máte pocit, že musíte mrknout, a tento pocit se nepochybně dostaví nejpozději po třiceti sekundách zírání na strop, zavřete oči a pokračujte v meditaci obvyklým způsobem.*
- 4. Než zakončíte meditaci počítáním od 1 do 5, řekněte si v duchu „Pokaždé, když relaxuji tímto způsobem, vstupuji do hladiny hlouběji a rychleji“.*

## ***Od pasivní k dynamické meditaci***

Kdybyste si museli při meditaci vzpomínat, ztěžovalo by vám to přechod z Bety do Alfy. Máte toho již tak dost na práci. Je proto zapotřebí zažívat tuto techniku čtyřicet dní, aby se zkrátila a zautomatizovala.

Každá zkušenost je opěrným bodem pro další zkušenosti. Čím více takových opěrných bodů máte, tím je pro vás meditace snadnější. Začínáte se pohybovat po známé půdě.

Po čtyřiceti dnech, kdy vám už nepřípadně divně věnovat několik minut svého cenného času „nicnedělání“, jste připraven k přechodu od pasivní k dynamické meditaci.

Začněte si v té době představovat známé předměty, zvláště barevné.

Můžete si vybrat pomeranč nebo citrón. Můžete si představit čerstvou, kadeřavou hlávku salátu nebo stokorunu šustící novotou. Ať už se rozhodnete pro jakoukoliv věc, podržte si její představu několik sekund před svým duševním zrakem. Jestli vám zmizí, pak vás vítáme do našeho klubu.

Všichni jsme zvyklí přeskakovat od jedné věci k druhé - vzpomínáte si na opilou opici? - a tak se nenechte vyvést z míry sebou samými. Dovolte novým myšlenkám, aby vystoupily jako herec na jevišti. Ale protože dramatik jste vy, předepište jim odchod z jeviště ihned, jakmile dořeknou své nejnmutnější sdělení. Pak se vraťte k původní představě.

Až budete zvládat tuto techniku ke své plné spokojenosti, přejděte ke složitějším představám, které obsahují nejen barvu, ale i nějaký pohyb. Mohou to například být:

- *Bílá oblaka, která plují přes zářivě modrou oblohu;*
- *Kapky ranní rosy na růži, odrážející ve slunci všechny barvy duhy jako dýmanty;*
- *Bublající potůček.*

Zvykejte si vizualizovat mimo své tělo. Představujte si, že obraz nebo scéna je „tam venku“. Pokud si představujete obrázek nebo scénu v oblasti očí nebo očních víček, tak používáte biologické smysly - zrak. To, že si představujete věci mimo své tělo, vám dovoluje zůstat v Alfě. Vidění očima vás vrací zpátky do Bety. Normální vidění je Beta. Vizualizace je Alfa.

### ***Jak zlepšit své vizualizační schopnosti***

Pokaždé, když pohodlně spočínáte na lůžku, zavřete oči, zvedněte je mírně vzhůru a odpočítávejte od 5 do 1, věnujte před vystupováním z hladiny počítáním od 1 do 5 několik minut vizualizaci.

Vizualizace a představivost jsou dvě schopnosti, které rozvíjejí jasnovidnost. Může se vám zdát, že držet v mysli nějaký jednoduchý obrázek je ztráta času. Zavání to denním sněním. Proč si představovat to či ono? Takové obecně mylné chápání vizualizace a imaginace je důvodem, proč většina lidí není jasnozřivá. Těch několik minut, které strávíte každé ráno vizualizací, probouzí nečinné mozkové neurony - neurony pravé poloviny mozku - a zapřahuje je do práce pro vás. To je pro pracovníka exekutivy tak důležité, že bych chtěl, abyste toto cvičení prováděli po probuzení i během dne.

V průběhu dne se při čtení zastavte u slova, které můžete spojit s nějakým minulým zážitkem, a vytvořte si mentální obraz. Když například čtete slovo „dům“, přestaňte číst a vybavte si nějaký dům, který jste někdy viděli. Vizualizujte si tuto vzpomínku. Stejným způsobem postupujte, když zaslechnete nějaký rozhovor. Když se v něm objeví zmínka o něčem, co jste v minulosti viděli a co můžete převést do mentálního obrazu, udělejte to. Později rozšiřte tyto mentální obrazy na výjevy - jako mentální filmy.

### ***Jedna důležitá mentální představa***

Dynamická meditace je kreativní. Programuje vás a programuje ostatní lidi. Programuje události. Obrazy, které vyvoláte, jsou stíny věcí, které přijdou.

Zastavme se na okamžik. Copak jste takovou vizualizaci již nedělali? Dělá ji každý, manažery nevyjímaje. Co si vizualizujete? Promítáte si své problémy. Máte obavy o své postavení, své kvóty, své termíny, své problémy. A co vlastně děláte s těmito problémy, když sedíte a promítáte si je? Posilujete je.

Se Silvou metodou přestáváte myslet v pojmech problémů. Začínáte myslet v pojmech řešení. Je to úžasný obrat.

Protože jste zapojen(a) do obrazu, je zapotřebí, abyste si prakticky nacvičoval(a) vizualizaci sebe sama.

Žena, která se dívá do zrcadla, když si upravuje vlasy, nevěnuje ve skutečnosti celé vizuální představě pozornost. Stejně tak muž,

který se na sebe dívá do zrcadla při holení a česání, bere vlastní podobu jako něco samozřejmě známého.

V důsledku toho je pro člověka často snadnější představit si pomeranč než sebe sama. Zde je návod, jak to napravit. Podívejte se do zrcadla. Zapamatujte si svůj obličej. Zavřete oči, obraťte je mírně vzhůru, a promítněte si svůj obraz na svoji mentální obrazovku. Otevřete oči, abyste se mohli přesvědčit, jak výstižně se vám to podařilo. Znovu oči zavřete a zopakujte představu. To opakujte tolikrát, dokud nebudete spokojeni s tím, jak dokážete vidět sebe sama.

### *Realistická představivost*

Někteří lidé mají přirozenou schopnost představovat si obrazy barevně s drobnými detaily. To je vynikající předpoklad k tomu stát se jasnovidným. Ale není to nezbytné. Až začnete denně vizualizovat, budete se stále více zlepšovat.

Základní je, aby měl člověk o určité věci pojem. Pak se obraz objeví přirozeně sám. Zavřete teď oči, obraťte je mírně vzhůru a představte si, jak krájíte celý meloun napůl, abyste se mohli podívat dovnitř...

Co jste viděli kromě zelené barvy vnější slupky? Pravděpodobně červenou dužinu, černá semínka, možná také bílou vnitřní stranu slupky. Ale k tomu jsem vás nevybízel. Viděli jste to automaticky, protože takto si pamatujete celý pojem „meloun“. Kdybyste nikdy předtím meloun neviděli, byla by pro vás představa takového obrazu obtížná. Ale protože jste meloun už někdy viděli, detaily obrázku vyskakují přímo ve vaší mysli.

Teď si zkuste nepředstavovat. Nepředstavujte si bílého polárního medvěda v růžových bikinách. Slyším dobře váš smích? Nemohli jste se té představě ubránit. A teď si představte toto: borkl. Žádný obraz? Proč? Protože taková věc neexistuje a nemáte žádný pojem, který byste si mohli představit.

Nelámejte si hlavu s tím, jestli se vám představy nepromítají na „barevné širokouhlé obrazovce“. Tak, jak uvolněně přistupujete

k relaxování, přistupujte uvolněně k vizualizaci. Přijměte úroveň, na které jste schopni vizualizovat.

Představy, které vytváříte, jsou tvořivé. A jsou stále lepší a lepší.

### *Vy a tvůrčí představivost*

Jak si představujete sebe sama při meditaci? Uměli byste se na své mentální obrazovce představit, jak si upravujete vlasy? Proč bychom měli na takové otázky v těchto dnech energetické krize plýtvat energií?

Představujte si sebe samotné takové, jakými byste chtěli být. Jsou to jen cvičení, ale energie, kterou vysíláte svojí vizualizací v hladině Alfa, je skutečná, tvořivá energie. Shledáváte u sebe nějaký charakterový rys, který byste rádi zlepšili? Promítněte si scénu, ve které je toto zlepšení na vás vidět.

Jeden manažer si uvědomoval, že jedná se svými podřízenými příliš prchlivě. Ale i když si toho byl vědom, nedokázal to změnit. Byla to součást jeho osobnosti. Rozhodl se, že použije při svých meditacích výjev, ve kterém se usmívá, pokyvuje hlavou a trpělivě naslouchá. Během týdne začal opravdu takto jednat a jeho chování mělo vřelou odezvu u jeho dříve netečných zaměstnanců.

Pokud nemáte žádnou nežádoucí vlastnost, na které byste chtěli pracovat, použijte cíl, kterého byste chtěli dosáhnout. Promítněte si obraz sebe sama při dosažení tohoto cíle.

Jeden manažer pracující v nočních směnách chtěl místo toho pracovat ve dne. Použil vizi sebe sama, jak pracuje ve dne a slunce proudí okny do místnosti. Po třech týdnech se tento výjev uskutečnil.

Jak? S pokračujícím studiem této knihy začnete tvořivé energii více rozumět. Tomu, jak překonává prostor a napojuje se na mysl, kdykoli je zapotřebí vyřešit nějaký problém nebo dosáhnout určitého cíle.

Pokud nemáte žádný charakterový rys, na kterém byste chtěli pracovat, ani žádný cíl, kterého byste momentálně chtěli dosáhnout, pracujte s vizí sebe sama v situaci, která symbolizuje váš úspěch:

- *Sedíte za velkým stolem, který je znakem vašeho významného postavení*
- *Bydlíte ve větším domě*
- *Sedíte v čele slavnostního banketu*
- *Radíte se s předními osobnostmi*

Vybírejte si své vize pečlivě. Mělo by to být něco, co si skutečně přejete. Každá vizualizace v hladině Alfa přibližuje promítanou vizi skutečnosti.

Jste připraveni stát se vizionáři?

## 6

### POSILOVÁNÍ PAMĚTI A SOUSTŘEDĚNÍ PRO EFEKTIVNÍ ŘÍZENÍ

Rozvoj obchodu v posledních deseti letech vedl ke zrodu podni-katele-filozofa. Protože obchodní úspěch závisí do značné míry na schopnosti vnímat sociální změny a trendy, diskutují podnikatelé stále více a více o veřejných záležitostech. V roce 1972 vydal Svaz podnikatelů zprávu *Nová tvář člověka*. Tato zpráva nabádá firmy, aby si uvědomovaly rodící se obchodní a sociální etiku, charakterizovanou zájmem o duchovní rozměr a kvalitu života a držely tak krok s dobou.

Příkladem firmy, která drží krok s dobou, je Hoffman-LaRoche, výrobce léčiv, o kterém jsem se již zmiňoval dříve. I přes své zaměření na alopatickou medicínu začala tato firma rozesílat zdarma lékařům pojednání o holistickém přístupu k léčení. Sponzoruje také sympozia o alternativních terapiích. V současné době staví rovněž závod na výrobu vitamínu C - kterým stále ještě většina lékařů pohrdá.

Silvova metoda podmiňovacích cyklů zahrnuje následující prospěšný výrok, které, když je student přijme, se stane programem -to znamená, že se stane součástí jeho životního stylu:

Budeme trvale usilovat o účast na konstruktivních a tvořivých činnostech, abychom tento svět přetvořili na lepší místo k životu. Přejeme si, abychom za sebou, až nadejde náš čas, zanechali lepší svět pro ty, kteří přijdou po nás.

Možná to zní jako obdivuhodný, nesobecký, altruistický výrok. Ale ve skutečnosti je to výrok dosti sobecký a praktický. Jestli tomu nevěříte, zkuste se programovat tímto konstatováním v rámci svého denního cvičení v Alfě. Až začnete jednat podle tohoto progra-

mu a budete usilovat o vybudování lepšího světa, začnou se dít prospěšné věci vám samým. Budete stále úspěšnější.

Vítám nový druh podnikatelů-filosofů. Přemýšlejí v širším záběru. Jsou to vizionáři. Jejich firmy budou růst a prosperovat. Ať je jejich rod stále četnější.

### ***Průběžné shrnutí dosaženého pokroku***

Silvova metoda ovládnutí své vlastní mysli a jejího lepšího využití se zde skládá ze čtení a jednání.

Budete číst, abyste jí rozuměli - tím rozvíjíte levou polovinu mozku; pak budete podle instrukcí provádět praktická cvičení - to rozvíjí pravou polovinu mozku. Čtení může daleko předběhnout vaši praxi; ale to nevadí. Čtení zabere nepochybně méně času (dny) než praktická cvičení (týdny). Snad se vám zachce používat dvě záložky. Jednu aby vám označovala, kam až jste dospěli J3f čtení knihy, a druhou kam až jste pokročili v praktických cvičeních aktivování větší části vaší mysli.

Pojďme si udělat přehled o pokroku, který až dosud udělal le " a pravý mozek.

### ***Pokrok levé poloviny mozku***

- *Meditace zpomaluje mozkové vlny na frekvenci Alfa.*
- *V hladině Alfa se aktivuje pravá polovina mozku.*
- *Silvova metoda je cesta k ovládnutí mozku v Alfě.*
- *K nacvičování této kontroly slouží relaxace a vizualizace.*
- *Vizualizace anebo potvrzování v hladině Alfa utváří programování.*
- *Programováním je možné skoncovat s nežádoucím chováním, zvýšit dovednosti a spouštět řešení problémů.*
- *Přání, očekávání a víra představují zapínání, napětí a energii potřebnou pro úspěšné programování.*
- *Úspěšné programování vede k tomu, že mozek funguje intuitivně a senzibilně.*

- *Meditace vyvolává mozkové a tělesné změny, které jsou měřitelné biologickou zpětnou vazbou.*
- *Pro manažery se nabízí celá škála uplatnění od zvládnutí stresu až k posilování intuice.*
- *Silvova metoda vychovává supermanažery.*

### ***Pokrok pravé poloviny mozku***

- *Na začátku nacvičujte pasivní meditaci ráno po probuzení. Pohodlně si lehněte, zavřete oči, a obraťte je mírně vzhůru. Pak odpočítávejte od 100 do 1. Meditaci ukončujte počítáním od 1 do 5. Před začátkem počítání si u čísla tři a znovu při otevření očí u čísla 5 zopakujte „Jsem úplně vzhůru, cítím se skvěle“.*
- *Na konci každé desetidenní periody zkracujte postupně odpočítávání; nejprve od 50 do 1, pak od 25 do 1, pak od 10 do 1, a pak od 5 do 1. To je celkem padesát dní ranního cvičení.*
- *Než vystoupíte z hladiny, řekněte si v duchu: „Pokaždé, když takto relaxuji, dostávám se do hladiny rychleji a hlouběji.“*
- *Dynamickou meditaci začněte vizualizací barevných předmětů, potom postupte k přírodním scénériím. Zapojte se do výjevu.*
- *Při čtení knihy nebo naslouchání rozhovoru si promítejte mentální představy věcí, o kterých bude zmínka, s pomocí souvisejících vlastních vzpomínek.*

### ***Magie mentálních obrazů***

Po celá staletí trvala esoterická a metafyzická literatura na tom, že „myšlenky jsou věci“. V současné době si věda laboratorně ověřuje, že myšlenky jsou skutečně činná tvůrčí energie.

Pokusná osoba ovlivňuje tvar krystalů, které se tvoří v přesyceném roztoku. „Nyní vytvořím dvojité věže. Nyní trochu přidám k levé věži, ale ne k pravé.“ A skutečně se tak stane.

Jiná osoba působí na fotografický film. „Nyní vytvořím obraz kostela.“ Svoji kameru má přiloženou k hlavě. Stiskne spoušť. Film je vyvolán. Popsaný obrázek na něm skutečně je.



Jeden vědec přijímá Nobelovu cenu za objev subatomických částic. Při přejímání veřejně prohlašuje, „Rád bych věděl, jestli tam ty částice byly, než jsem je začal hledat.“

Definice, podle které je vědecký přístup objektivní disciplína, již patří minulosti. Nyní jsou vědci považováni za proměnnou ve svých vlastních experimentech. Jejich představy mohou ovlivnit výsledek.

Boeing 707 letící z Los Angeles do Honolulu nemohl při přistávání vysunout podvozek. Přistávací dráha byla pokryta pěnou a letadlo přistálo bez podvozku. Jak se ukázalo, byl během letu promítán film, ve kterém došlo ke stejné nehodě. Mohlo by 200 relaxujících pasažéra, kterým je problém promítán, týž problém i vytvořit? Reverend Norman Vincent Peale vybízí lidi k pozitivnímu myšlení. Říká, že naše myšlenky ovlivňují naše životy. Uvádí řadu příkladů toho, jak negativní myšlenky vyvolávají vzorce selhání a pozitivní myšlenky vyvolávají vzorce úspěchu. Pealovy knihy se prodávají v milionových nákladech, protože jejich základní předpoklad je správný. Jeho návody účinkují.

Účinkují proto, že naše mozkové neurony jsou naprogramovány na řešení a přežití. My vnášíme do myšlení představu problému a omezených možností přežití - omezené inteligence, omezeného zdraví, omezené lásky, omezených peněz, omezené zkušenosti, omezené výroby, omezeného úspěchu.

Když přestanete omezovat své myšlenky, vaše svobodné mozkové neurony vás - i ostatní lidi, kteří jsou s vámi ve spojení - povedou k novým obzorům.

### ***Měřitelné účinky mentálních obrazů***

Udělejte si tento jednoduchý test: Natáhněte paže vodorovně před sebe. Zavřete oči. Představte si, že máte na pravém zápěstí nákupní tašku, až po okraj naplněnou známými potravinami. Uvědomte si váhu té tašky. Okolo vašeho levého zápěstí je uvázán

*(české vydání: Sila pozitivního myšlení, Praha, Knížní Klub 1994) The Power of Positive Thinking, Prentice Hall Inc, 1953*

červený balón naplněný héliem. Vciťte se do představy, jak vás táhne nahoru. Po chvíli otevřete oči a podívejte se na své paže.

Odložte knihu a proveďte tento cvik ihned.

Když otevřete oči a podíváte se na paže, jedna bude pravděpodobně níž než druhá. Obvykle je pravá paže níž, protože reagovala na představu váhy. Někdy ale zaznamenáme její pohyb a přehnanou snahu rozdíl vyrovnat. Tak se může pravá ruka dostat výš než levá. V každém případě mentální obraz ovlivnil fyzické tělo.

Zde je jiný jednoduchý test: Vstupte do hladiny Alfa předepsaným způsobem. Vybatve si obraz citrónu. Představte si, že ho rozkrajujete napůl nožem. A nyní si představte, že do citrónu kousáte. Ukončete cvičení předepsaným způsobem.

Je pravděpodobné, že i při pouhém čtení tohoto návodu se vám začnou sbíhat sliny v ústech. Mentální obrazy ovlivňují i ty části vašeho těla, které nejsou pod vědomou kontrolou.

Atleti si začínají uvědomovat důležitost mentálních obrazů pro svůj výkon. Hráči golfu, tenisu a běžci se zlepšují pomocí představování si obrazů dokonalosti.

Nedávno byla jedna třída chlapců střední školy se sportovní specializací rozdělena před začátkem basketbalové sezóny na dvě části. Byla otestována přesnost střelby při házení trestných hodů. Jedna skupina pak denně trénovala v tělocvičně. Drahá skupina trénovala doma ve svých pokojích. Chlapci si představovali sami sebe, jak dokonale házejí trestné hody. Na konci zkušební doby byly opět obě skupiny testovány v tělocvičně. Obě skupiny se zlepšily stejným způsobem. Na zlepšení dovednosti zapůsobila mentální představivost stejně dobře jako tělesná aktivita.

### ***Mentální obrazy překážkou nebo pomůckou?***

Vezměte si odpadkový koš a míček. Sedněte si tak daleko od koše, abyste neměli jistotu, že se každým hodem do něj trefíte. Zkuste několik hodů, abyste se přesvědčili, že jste dostatečně daleko.

A teď si zapamatujte jeden neúspěšný hod. Zapamatujte si, co se dělo s míčkem, představte si dráhu jeho letu mimo koš. Ne-

spouštějte tuto vzpomínku z mysli po dobu deseti dalších hodů. Zapamatujte si, kolikrát jste minuli.

Zaměňte nyní mentální obraz za obraz hodu, kterým jste naposled dokonale zasáhli koš. Nespouštějte tento obraz z mysli po dalších deset hodů. Počet úspěšných zásahů by se měl zvětšit.

V kursu Silvovy metody neházíme míče do košů. Používáme své mentální obrazy kontrolovaným způsobem k vytváření pozitivních změn a nalézání tvůrčích řešení.

Chtěli byste si zahrát ještě nějaké další hry? Chtěli byste mít na zřeteli představu neúspěchu, když hraje „hru“ na personální vztahy? Na kontrolu výroby? Bezpečnost práce? Na rozhodování? Zcela určitě ne. Intuitivně víte, jaká penalta by následovala.

Představy patří k aktivitám pravé poloviny mozku. Patří do oblasti příčin. Proto jsou kreativní. Objevte moc imaginace a bude to, jako byste objevili dlouho ztraceného zámožného strýčka.

### *Imaginací ke zlepšení paměti*

Předpokládejme, že máte na starosti deset dílen - A až J - a že každá z nich potřebuje jiné nářadí, zásobovací materiál nebo suroviny. Jak dlouho by vám trvalo zapamatovat si tyto požadavky? Můžete šije samozřejmě sepsat, ale často také při práci potřebujete něco vědět z paměti. Předpokládejme, že právě teď paměť potřebujete. Udělejte si seznam deseti položek pod písmeny A až J. A žárovky, B vysavač atd. Pak se ho naučte z paměti, vyzkoušejte se, a zastavte stopky, teprve až budete schopni vyjmenovat všechna písmena a položky bez chyby.

Zapamatování je aktivita ovládaná levou polovinou mozku. A teď pojd'me vyzkoušet aktivitu ovládanou pravou polovinou mozku - vizualizaci. Abychom si mohli obrazy představovat živě, potřebujeme převést písmena na objekty. Potom můžeme použít objekty jako háčky, na které budeme zavěšovat dílenské položky.

Jedním z jednoduchých způsobů k převedení písmen do obrazů je používat jména zvířat. Udělejte si další seznam:

A Antilopa	Žárovky	F Fenek	atd.
B Býk	Vysavač	G Gepard	atd.

C Cvrček	atd.	H Hroch	atd.
D Dikobraz	atd.	I Ibis	atd.
E Emu	atd.	J Jaguár	atd.

Až dám povel ke startu, opět začnete měřit čas, ale nebudete memorovat. Místo memorování si představíte v duchu obraz, ve kterém bude antilopa a žárovky. Pak si představíte obraz, který bude spojovat vysavač s býkem. Možná uvidíte antilopu, jak rozdu-pává žárovku. Možná uvidíte býka, luxovaného vysavačem. Jakýkoli obraz, který spojí předmětně dílenskou položku se zvířetem, bude správný.

Důležité je, abyste se zastavili a vyvolali si daný obraz. „Býk čištěný vysavačem“ není obraz. To je seskupení slov. Slova nesmíte používat. Musíte se zastavit a vyvolat si mentální obraz. Vaše rozhodnutí použít obraz býka čištěného vysavačem není dostačující. Musíte vidět, jak se to děje.

Už jste si sestavili seznam? Jste připraveni vyvolávat si mentální obrázky? Nespěchejte. Snažte se, aby obrázky byly jako živé.

Start...

A teď si zakryjte na vašem seznamu předměty a dívejte se pouze na zvířata. Vyvolejte si obraz antilopy. Vzápětí uvidíte žárovky atd. Hned napoprve byste měl vyjmenovat položky bez chyby. Čas, který uběhl: asi jedna minuta.

### *Zapamatování pomocí Silvovy metody*

Pokud zapamatování dlouhých seznamů různých položek patří k vašemu zaměstnání, rozhodnete se možná použít systém paměťových háčků. Můžete také použít systém zvířecí abecedy uvedený výše. Můžete navrhnout vlastní obrázkový systém. Nebo se můžete naučit Systém paměťových háčků Dr. Bruno Fursta, The Practi-cal Wayto a Better Memory, Faucett World Library, N.U který doporučujeme.

Ať už se rozhodnete pro cokoli, získali jste již teď lepší paměť prováděním meditačních cvičení. Tím, jak přecházíte od pasivní

*The Practkal Way to a Better Memory, Fawcett World Library, N. Y.*

meditace k aktivní, používání mentální představitivosti posiluje paměť. Když si potřebujete na něco vzpomenout, dokážete si vybavit celou scénu, ve které to něco bude.

Momentálně cvičíte meditaci několik minut denně. Vidíte sebe sama v pozitivních, k cíli mířících a řešení přinášejících obrazech. Čím více dynamické meditace praktikujete, tím více se zlepšuje vaše paměť. Zobrazování automaticky zlepšuje paměť; a dělá ještě mnohem víc.

### *Můžete zvýšit svoji inteligenci*

Když aktivujete pravou hemisféru mozku pomocí zobrazování v Alfě - dynamickou meditací - začne pro vás pracovat větší část vaší mysli. Když pro vás pracuje větší část vaší mysli, zvyšuje se vaše inteligence. Hodnoty jako kvocient inteligence (IQ) stoupají.

Inteligence je dvoukomorová aktivita. Používá jak pravou, tak levou mozkovou hemisféru. V minulosti teorie mozku a psychologie pohlížely na emocionální systém pravé hemisféry a intelektuální systém levého mozku jako na dva oddělené a odlišné systémy.

V poslední době navrhli Paul LaViolette, vědec zaměřený na systémy, a psychiatr William Gray novou teorii fungování mozku, která chápe logické myšlení levé poloviny mozku v procesech kreativního řešení problémů a pocity pravé poloviny mozku jako integrované. Emoce, říkají, formují vzorce, které uchovávají informace. S pomocí pocitů může mysl lépe organizovat a přeskupovat informace, které jsou v ní obsažené.

Když manažeři vstupují do hladiny Alfa a zobrazují řešení, aktivují pravou - pocitovou - hemisféru. Jejich inteligence - bude-me-li ji poměřovat schopností řešit problémy - stoupá.

### *Vliv hladiny Alfa na učení*

Když jsem v roce 1944 začínal v Laredu se svými výzkumy, kladl jsem si za cíl zpochybnit tehdy uznávaný fakt, že hodnota I. Q. se u jedince nevychyluje nikdy o více než o pár bodů. Bylo mi tehdy jasné, že systém vzdělávání přehlédl jednu důležitou oblast:

subjektivní učení. Cítil jsem, že pomocí subjektivního učení můžeme úroveň inteligence významně změnit.

S výcvikem subjektivního fungování jsem začal u svých vlastních dětí. To předpokládalo vytvořit ovzduší zbavené napětí. Tehdy jsme ještě předbíhali dobu. Pokračoval jsem v poskytování pozitivních konstatování působících proti programování strachu a omezení, která mimovolně předávali dětem učitelé. Přídavné pozitivní programování pak omezovalo roztěkanost při studiu a posilovalo prospěšné studijní návyky.

To vše se odehrávalo v hladině Alfa, za pomoci pozitivních konstatování a pozitivních mentálních obrazů. Věděl jsem, že užíváme subjektivní metody, které zasahují hluboko do podvědomí. Nevěděl jsem ale, že napomáhám svým dětem aktivovat jejich pravé mozky. Funkce obou hemisfér tehdy nebyly ještě zcela známy.

Mé děti se zlepšily ve škole natolik, že mě sousedé žádali, abych totéž udělal i pro jejich děti. Tak jsem získal ještě více pokusných osob.

Dělo se zároveň ještě něco, co mě naplňovalo úžasem. Začaly se vynořovat zvláštní vzorce jednání. Když jsem chtěl zkoušet děti z jejich domácího úkolu, začaly odpovídat na otázku ještě dřív, než jsem se jich zeptal. Zpočátku to vypadalo jako shoda okolností. Ale když k tomu docházelo znovu a znovu, začínal jsem si uvědomovat, že je to něco víc než náhoda. Jak chlapci, tak dívky odpovídali na otázky, které jsem jim chtěl položit.

Děti začaly být senzitivní novým způsobem. Dokázaly vycítit informaci psychicky. Odpovídaly mi na otázku, ještě než jsem ji položil. („Proč mi to říkáš? Vždyť jsem se tě neptal.“ „Napadlo mě, že se zeptáte.“) Dokázaly mi říci konec příběhu, ještě než jsem ho stačil dočíst.

Začal jsem svůj výzkum s cílem zvýšit I. Q. Tuto otázku se mi podařilo zodpovědět, ale zároveň jsem vyvolal mnoho dalších, z nichž některé zůstávají stále ještě nezodpovězené.

O dvacet osm let později, v září 1972, se skupina lektorů Kontroly mysli shromáždila ve Filadelfii, aby naučila Silvovu metodu 2000 dívek na Hallahanské střední škole. Výcvik již předtím proběhl úspěšně na jiných školách, ale tentokrát spočíval zvláštní význam projektu v tom, že se měřil vliv Silvovy metody na hodnoty růstu osobnosti a její zralosti. K hodnocení byly použity standardní testy aplikované před výcvikem a po něm.

K první a největší změně došlo v oblasti, kterou psychologové nazývají „silné ego“. Tento termín je používán k popisu osobnosti, která dokáže samostatně přemýšlet, určovat si vlastní cíle a má odvalu říkat to, co si myslí; jejím protikladem je osobnost, která se veze s davem a v myšlení a rozhodování je závislá na ostatních. Po absolvování výcviku došlo k výraznému posílení ega.

Druhá největší změna byla zaznamenána v oblasti zmenšování úzkosti. Studentky začaly být vyrovnanější, klidnější a více sebejisté. Ostatní změny k lepšímu zahrnovaly zvýšenou sociální sebedůvěru, vědomí vnitřních hodnot a větší stálost v cílevědomosti.

To byly pozitivní výsledky. Ukazovaly na zvýšenou schopnost synteticky přijímat získané poznatky - na dozrávání individuality.

Je možné podobných výsledků dosáhnout u dospělých lidí? Jasnou odpověď dal test se čtyřiceti dospělými osobami z centra sociální péče v západním Michiganu. Společným jmenovatelem této skupiny bylo nízké vědomí vlastní osobnosti. U některých příslušníků této skupiny vedlo k tomu, že žili ze sociální podpory, u jiných zase závislost na sociální podpoře vedla ke sníženému pocitu vlastní hodnoty.

S pomocí Silvovy metody došlo k výrazné změně. Pravděpodobnost toho, že by ke změně došlo náhodně, je jedna ku sto tisícům. Nejenže se zlepšilo vědomí vlastní osobnosti, ale testované osoby získaly i schopnost realistického náhledu na sebe sama. U těchto dospělých se rovněž projevil přesun k většímu ovládnutí, vyrovnanosti a růstu osobnosti. V každodenním životě začalo mít větší podíl mravní usilování a náboženská angažovanost. Zvýšila se morálka a důvěryhodnost testované skupiny.

Věnujete se nácviku dynamické praxe denně, pane Manažere nebo paní Manažerko?

## Jak spouštět mozek

Po absolvování více než deseti týdnů nácviku, z nichž část je věnována dynamické meditaci, dosáhnete úrovně, kdy budete moci používat stále více a více technik ve své manažerské práci. Některé z nich jsou uvedeny v prvních třech kapitolách. Týdny cvičení vám umožnily navázat kontakt se svou myslí. Vaše mysl je tím nadšena. „Kde jste po celý náš život byli?“ ptají se mozkové neurony (zvláště ty v pravé polovině mozku), když se konečně mohou zapojit do hry.

Navázali jste komunikaci s vlastní myslí. Může vám nyní sdělovat informace, které jste předtím blokovali. Vy jste zase schopni jí předat požadavky, které má plnit. Jedním z těchto požadavků může být dosažení hlubší hladiny uvědomění. Co tím získáváte? Může vám to přiblížit jedna historka o dítěti, kterému, v obchodním domě řekl Mikuláš, že mohou mít jedno přání. „Přeji si, abych mohl mít deset přání,“ odpovědělo. Pokud zapojíte svoji mysl tak, aby vám sloužila v hlubší hladině uvědomění, dokážete se lépe koncentrovat, vybavovat si to, co jste četli nebo slyšeli, být na pravém místě v pravý čas a říkat správné věci.

Požadavek na vaši mysl potřebuje spouštěcí pomůcku. Jinými slovy si naprogramujete, že „když udělám určitou věc, moje mysl udělá určitou věc“. Zvolená činnost pak představuje spouštěcí pomůcku.

Spouštěcí pomůckou může být i stoj na hlavě - ale to by ve vaší práci možná působilo trochu výstředně. „Signálem“ pro váš mozek může být i šťourání prstem v ucho; ale ani to by nemuselo působit příliš společensky.

Silvova metoda používá spojení tří prstů jedné či druhé ruky dohromady - prvních dvou prstů a palce. Programujete, že pokaždé, když to uděláte, začne vaše mysl fungovat v hlubší hladině uvědomění.

Můžete začít používat tuto spouštěcí pomůcku okamžitě. Zařaďte ji do své dynamické meditace. Zde je návod, jak to udělat:

- Nejprve zavřete oči, obrátíte je mírně vzhůru a odpočítáte od 5 do 1. Pak spojte tři prsty jedné či druhé ruky a řekněte si v duchu: „Pokaždé, když spojím tyto tři prsty jedné či druhé ruky, bude má mysl fungovat v hlubší hladině uvědomění abych dosáhl čeho si přeji.“

Opakujte tento postup týden při nácvičku dynamické meditace. Pak ho již dokážete používat, například:

- *Když si potřebujete na něco vzpomenout;*
- *Když se potřebujete aktivně zapojit do schůze;*
- *Když máte učinit rozhodnutí;*
- *Když jste na inspekční cestě;*
- *Když máte sepsat zprávu nebo odpovědět na důležitý dopis;*
- *Když máte důležitý telefonní rozhovor.*

Další možnosti použití jsou uvedeny v úvodních kapitolách této knihy.

Používáním techniky tří prstů ji stále zdokonalujete. Programování se posiluje. Vaše očekávání a víra jsou stále silnější.

### ***Silvova metoda knižně***

Silvova metoda není souhrn „knižních vědomostí“. Je to subjektivní zkušenost. Vyžaduje nácvik. Musíte cvičit sedm týdnů, než budete s jistotou vstupovat do hladiny Alfa. Musíte sedm dní nacvičovat techniku tří prstů, aby byla účinná. Existuje ale i další způsob nácvičku, který vám může ušetřit čas: Můžete se stát svým vlastním lektorem.

### ***Manažerův soukromý instruktor***

Můžete si nahrát kazety pro řadu účelů i pro jejich kombinace. Můžete např. jejich pomocí relaxovat, programovat, nebo kombinovat relaxaci s programováním. Můžete si také namluvit na kaze-

tu složitý výrobní postup nebo jinou věc, kterou byste se rádi naučili, a pak si ji přehrávat v hladině Alfa.

Formulujte sdělení tak, jako byste mluvili k sobě. Můžete si dát pokyn zavřít oči, obrátit je mírně vzhůru, zhluboka se nadechnout. Můžete odpočítávat od 100 do 1, nebo od 10 do 1, nebo od 5 do 1. Můžete požádat sebe samotné, abyste si uvědomili své prsty u nohou a uvolnili je, pak kotníky, nárt, lýtka, kolena a boky. Můžete vyjmenovat všechny části svého těla, dát si pokyn k jejich uvědomění a uvolnění, od nohou až k temeni hlavy. Můžete se vybídnout k představě přírodních scén, k navození relaxace mysli.

To vše můžete rozšířit o programovací kazetu na posilování programování Silvovou metodou. Vybídněte se k představě sebe sama zdokonaleného v nějakém ohledu. Pokud budete používat kazetu při ranní meditaci pravidelně, představte si den, jak hodinu za hodinou probíhá podle vašeho přání - zaměstnanci pracují harmonicky a produktivně, vy jednáte efektivně, práce je ukončena v předstihu. Vystupujte na kazetě jako vlastní průvodce takovým mentálním „biografem“.

Zakončete nahrávku pozitivním konstatováním, do kterého můžete zahrnout i tento výrok: „Při každé relaxaci postupuji hlouběji a rychleji.“ Pak se vyveďte z hladiny pomocí počítání od 1 do 5: „Až otevřu oči, budu se cítit skvěle a budu připravený vytvořit úspěšný den!“

Pokud se potřebujete naučit nějakou dlouhou zprávu nebo dokument, nahrajte si je na zvláštní kazetu. Stejným postupem jako na předcházející kazetě je uveďte relaxaci. Bez takového úvodu byste mohli při spouštění magnetofonu vypadnout z hladiny Alfa do Bety.

Materiál k prostudování poslouchejte v hladině Alfa. Vaše mysl ho vstřebá a budete si ho snadněji vybavovat.

### ***Vnímaný svět a skutečný svět***

Ve škole nás nabádají k usilovnému studiu. A přesto učení jde snadněji, když jsme uvolnění. Varují nás, že na zkoušky musíme dít. Jenže když se napětí a úzkosti zbavíme, podáváme lepší

výkon. „To jsou jen představy," kárají nás. Jenže představivost je tvořivá.

Žijeme ve světě odlišném od světa, který vnímáme. Vidíte tamtu zelenou zeď? Mluvíme o ní jako o zelené zdi, ale ona ve skutečnosti zelená není. Říkáme, že je zelená, protože světlo, které se od ní odrazilo a které vnímáme očima, je zelené. Stěna pohltila celé spektrum bílého světla s výjimkou zelené, která se odráží do našich očí. Ve skutečnosti je zelená barva jediná, která na stěně chybí. Stěna obsahuje všechny barvy s výjimkou zelené, jediné barvy, kterou stěna nepohlcuje.

Svět, který vnímáme, je svět hmotný. Hmota je pevná. A přece za touto iluzí pevnosti je atom, kde je mezi nukleusem a elektrony, které ho obíhají, relativně tolik prostoru, jako mezi sluncem a planetami. Hmota je stejně prostupná jako prostor.

Postupně s tím, jak se naše mysl rozvíjí a jak začínáme používat obě hemisféry, začínáme prohledat i iluzi vnímaného světa. Začínáme fungovat ve skutečném světě energie a inteligence. Minulé podmiňování nás přestává omezovat. Už nás neomezuje naše I. Q., vyvážený rozpočet a minulé zkušenosti. Neomezují nás již naše smysly. Jsme schopni se dostat za hranice času a prostoru světa, který vnímáme, a fungovat mentálně geniálním způsobem.

Vědomí a myšlenky jsou energie. Kam se ubírají, tam směřuje energie.

Manažer úvěrové banky musí zkontrolovat nová konta, než je postoupí svým zástupcům. Vstoupí do hladiny Alfa a u každého konta si představí, že přichází šek s plnou splátkou.

„Obvykle přijde do tří dnů," říká. „Pokud nepřijde, tak se ukáže, že dotyčná osoba nebo firma zbankrotovala. V takovém případě se objeví nový zákazník a umožní mi, abych si ztrátu vynahradil."

Naše mozky jsou od sebe zdánlivě odděleny masem, kostí, kůží a vzdáleností. Ale když je třeba vyřešit nějaký problém, vzájemně spolu rezonují. Je to, jako bychom vy i já byli napojeni na Vyšší Inteligenci, která je větší než souhrn jejích částí.

S Vyšší Inteligencí budete lépe rezonovat, když překročíte hranice logického myšlení levého mozku a dovolíte fungovat oběma hemisférám. Proč? Protože vaše pravá hemisféra představuje vaše

„konexe". Má základy v tvůrčí oblasti - ve světě příčin. Pracuje pro vás geniálním způsobem, protože má „konexe".

V této kapitole jste se seznámili s těmito přídatnými kroky k aktivování pravého mozku:

- *Používání představ pro zapamatování a jasnozřivost;*
- *Programování techniky tří prstů pro hlubší uvědomění;*
- *Kazeta pro širší programování.*

Čtením, jakkoli zajímavým, přitažlivým a zábavným, se nikam nedostanete. Je to aktivita levé poloviny mozku. Praktickými činy pravé poloviny mozku dokážete cokoli.

## SILVOVA METODA KONTROLY MYSLI PRO ÚSPĚŠNÝ DEN

Vizualizace a imaginace jsou cestou k jasnozření. V předcházející kapitole jste začali s nácvikem vizualizace. V této kapitole začnete s nácvikem imaginace.

Jaký je v tom rozdíl? Při vizualizaci pracujeme s pamětí. Vybaujeme si scény z minulosti. Imaginací tvoříme scény poprvé. Proces imaginace otvírá mentální cesty k vynalézavosti, inspiraci a tvořivosti.

Ovládnutí hladiny Alfa si vyžádalo padesát dní ranního cvičení. Další dny byly věnovány nácviku vizualizace jako nezbytného předpokladu imaginace.

Zjistili jsme, že počet cvičení, který jednotlivé osoby potřebují ke zvládnutí vizualizačních schopností, se dosti liší. Záleží na tom, jak jste používali svoji mysl v minulosti. Proto nebudeme určovat přesný počet ranních cvičení potřebný ke zvládnutí vizualizace. Až budete mít pocit, že si dokážete vybavit události z minulosti a „vidět“ je jako mentální biograf, jste připraveni tvořit nové události, a „vidět“ je jako mentální biograf.

Praktická cvičení začnou teď být něco víc než praktická cvičení. Začnou být tvůrčí. Při nácviku vizualizace jste uvedli do obrazu i sebe samotné, určitým způsobem zdokonalené. Tyto obrazy jsou rovněž tvůrčí. Jsou to představy nových okolností, pokud jste si ovšem nepřipomínali nějakou svoji úspěšnou podobu z minulosti. Novou představu tvoří obraz dosažení cíle, který v minulosti ještě nebyl dosažen. A tak obrazy, které místo vzpomínek tvořily nové skutečnosti, představovaly vaše první praktické používání imaginace.

Nyní budeme v tomto cvičení pokračovat. Budeme však používat mentální filmy, které se budou vztahovat více k přítomnosti

než k budoucnosti. Budeme používat naši imaginaci k vytvoření dokonalého dne. S každým dalším dnem se pak budete setkávat s výsledky svého cvičení - budete prožívat stále lepší a lepší dny. Nové filmy mají „velké premiéry“. Vaše je budou mít také.

### *Nástroj ke zvýšení prodeje - přísada, která znamená obchod*

Pan M. S., vedoucí texaské nástrojařské firmy, trval na tom, aby jeho vedoucí personál absolvoval školení Silvovy metody. Část nákladů hradila firma. Absolvováním výcviku podmínil M. S. rovněž přijetí každého nového uchazeče o zaměstnání. To platilo i pro všechny klíčové pracovníky prodejního oddělení. Brzy začali absolventi Silvovy metody tvořit polovinu jeho zaměstnanců.

Objevil se i případ odporu. Jeden muž, který to sám nebyl schopen někam ve svém zaměstnání dotáhnout, říkal: „Vyhadujete peníze. Nemá smysl, abych takhle celý den zbůhdarma vysedával.“ M. S. mu krátce odpověděl: „Jestli neabsolvujete tento výcvik, tak mě zklamete.“ Zaměstnanec věděl, co M. S. myslí oním „zklamete“, a souhlasil.

„Ještě než uplynula polovina výcviku se z tohoto odpůrce stal fanatický přívrženec Silvovy metody,“ říká M. S. „Krátce po absolvování její pomocí pro nás získal kontrakt s armádou na renovaci jedné vojenské základny.“

M. S. odhaduje, že celkově se odbyl jeho firmy zvýšil „mnohonásobně“, s tím, že vzdorovitý absolvent dosáhl během dvou měsíců prodeje stokrát vyššího.

Dokážete určit prvek, díky kterému k takovému zvýšení prodeje došlo? Víte, že to nebyla nová technická příručka, větší reklama, publicita ve sdělovacích prostředcích nebo adresná poštovní kampaň. Svým způsobem to byly všechny tyto prostředky dohromady. Součástí obchodní propagace je komunikace, která zahrnuje předání motivační informace potenciálnímu zákazníkovi. Právě to dělá Silvova metoda. Ale používá jiný komunikační prostředek než běžné metody propagace. Je to subjektivní komunikace.

Subjektivní komunikace vyžaduje používání imaginace. Nyní vám k tomu poskytnu návod. Použijete při tom mentální „filmy“, jejichž pomocí můžete navázat spojení s lidmi, které do „filmu“ uvedete.

Pokud vaše levá hemisféra nyní říká „počkejte moment“, ani mě to nepřekvapuje. Nikdy vás neučili, že by imaginace měla něco společného s realitou, tím méně, že by ji mohla tvořit. „To je jen tvůj výmysl,“ opakovali vám v dětství.

Mentální „filmy“ v hladině Alfa představují skutečnou metodu komunikace. Není to „jen váš výmysl“.

Probral jsem toto téma již dříve. Možná jste i vy četli o práci Cleve Backstera, který pomocí polygrafii dokázal opakovaně demonstrovat, že subjektivní komunikace probíhá i mezi rostlinami, mezi rostlinami a lidmi, a dokonce i mezi jednobuněčnými organismy.

Pokud vaše levá polovina mozku požaduje vědecké vysvětlení, bude si muset počkat. Vědě trvalo mnoho let, než přijala fakt, že existují „mimořádné“ schopnosti mysli. Nyní, když věda uznává to, co můžeme dokázat, bude trvat ještě další roky, než vysvětlí, jak se to děje.

O našich logických, intelektuálních a rozumových schopnostech mluvíme jako o výsledku užívání naší šedé hmoty. Nyní tým psychologů z Pensylvánské univerzity zjistil anatomické rozdíly mezi dvěma polovinami mozku. Levá analytická, má více šedé hmoty. Pravá polovina, intuitivní, má více bílé hmoty.

Šedá hmota se skládá hlavně ze spojů mezi mozkovými buňkami. Bílou hmotu tvoří hlavně nervová vlákna připomínající dráty.

Psychologové došli k závěru, že fungování levé poloviny mozku vyžaduje zpracování většího počtu signálů uvnitř malých oblastí. Fungování pravé poloviny mozku nevyžaduje tolik zpracovávání, a signály jsou přenášeny v mozku přes velké vzdálenosti.

To je jen začátek. V době, která uplyne od napsání této knihy do okamžiku, kdy ji budete číst, dojde nepochybně k dalším objevům vysvětlujícím schopnost pravé poloviny mozku subjektivně komunikovat.

Když užíváte subjektivní komunikaci a setkáváte se s nepopíratelnými výsledky, začnete se méně starat o logická vysvětlení, ale spíše o praktické použití ve vašem podnikání.

### Úspěšné používání plodí další úspěch

Jeden pojišťovací pracovník se rozhodl přihlásit do kursu Silvo-vy metody výhradně proto, aby zvýšil svůj prodej. Brzy po ukončení výcviku telefonoval do Lareda a vylíčil nám následující situaci. V místě svého bydliště navázal kontakt s bohatým podnikatelem, aby mu prodal pojistku pro jeho dvě dospívající děti. Obchodník působil přístupně. Cena nepředstavovala žádný problém. Přesto se pojišťovacímu pracovníkovi stále nedařilo pojistku uzavřít. Začal uplatňovat obvyklý obchodní nátlak. Mnohokrát podnikatele navštívil, až se celá záležitost dostala do mrtvého bodu a sekretářka svého šéfa zapírala.

Pojišťovací pracovník nás žádal o radu, jak aplikovat výcvik na tuto zvláštní situaci. Řekli jsme mu jak - tato metoda se objeví později v této kapitole - a on naši radu použil. Jak nám pak popsal, druhého dne se odehrálo toto:

Navštívil podnikatelovu kancelář. Sekretářka byla místo obvyklého kyselého výrazu samý úsměv. „Šéf je přítomen,“ řekla. Vstala a šla otevřít dveře do privátní kanceláře. Ale to už z druhé strany otevíral sám podnikatel.

„I jen pojd'te dál,“ halasil, „zrovna jsem na vás myslel.“

Když se posadili, pokračoval: „Vaše pojistka je ohodnocena správně. Má dostatečně rozsáhlé krytí. Pojd'me rovnou vyplnit formuláře.“

Pojišťovací pracovník vytáhl formuláře, zeptal se na základní údaje a během několika minut byly formuláře vyplněny a podepsány.

„Budete chtít platit po splátkách?“ zeptal se pojišťovací pracovník.

„Ne. Zaplatím to rovnou.“ Obchodník vyplnil šek na celou částku.



Když nám o tom později pojišťovací pracovník podával zprávu, říkal: „Nemohl jsem tomu uvěřit. Během deseti minut jsem jel domů, v kapse šek na 43 000 dolarů.“

Je zbytečné dodávat, že tento úspěch vedl pojišťovacího agenta k intenzivnějšímu používání subjektivní komunikace a k dalším úspěchům.

Tento pojišťovací agent byl již absolventem. Vy jste ještě žáky. Ale když budete cvičit, budete také úspěšní. Než začne člověk běhat, učí se nejprve lézt a potom chodit. Vaše cvičení začne nejprve jednoduchým tvůrčím používáním obrazotvornosti, a potom přejde k metodě, používané pojišťovacím agentem. Nejprve se dostávají drobné úspěchy. Velké úspěchy přicházejí po nich.

### *Využívání tvůrčí představivosti*

Nyní bych rád prošel jednotlivé kroky nácviku používání obrazotvornosti, abych k nim mohl připojit další pomocné poznámky. Jedná se o tyto kroky:

- Krok 1. Po probuzení vstupte do hladiny Alfa odpočítáváním od 5 do 1 a obrácením očí mírně vzhůru, asi dvacet stupňů nad normální rovinu pohledu.
- Krok 2. Vizualizujte podle dříve uvedených pokynů tak, že si vybavíte výjevy z minulosti a budete je „vidět“ před sebou mimo své tělo.
- Krok 3. Nyní si představte jiné výjevy. Tentokrát vaše imaginace již nepracuje s výjevy jednou prožitými, nýbrž s novými výjevy. Promítněte si premiéru nového „mentálního filmu,“ něčeho, co se ještě neudalo, ale co byste si přáli, aby se stalo.
- Krok 4. Připojte nějaké pozitivní výroky nebo ujištění. Viz některé návrhy uvedené dole.
- Krok 5. Vystupte z hladiny počítáním. Cítíte se úplně vzhůru a lépe než předtím.

### *Zdokonalování kroků*

Pojďme si projít uvedené kroky znovu. Krok 1 předpokládá, že jste ve stadiu nácviku, tj. že ho provádíte po probuzení. Pokročilejší žáci již mají větší volnost a mohou vstupovat do hladiny Alfa po obědě nebo večer před spaním. To jsou dva optimální časy. Až budete spokojeni s výsledky, budete si moci zvolit libovolnou denní dobu. Krok 2 při vašem současném nácviku vyžaduje, abyste začali s výjevy vyvolanými z paměti. To je vizualizace. Požadujeme, abyste začali cvičení imaginace vizualizací, tak, abyste je dokázali vzájemně odlišit. Vizualizace posiluje přítomné nebo minulé podmínky a události tím, že dodává energii výjevům vyvolaným z paměti. Vybírejte si tedy ze vzpomínek úspěšné výjevy, abyste tím posilovali současný úspěch. Krok 3 tvoří přechod od vzpomínkových výjevů k výjevům očekávaným, které se ještě neudaly. To je dynamická meditace ve své nejtvůrčivější podobě. Tyto výjevy tvořené imaginací programují vás i ostatní osoby, které budou v obraze účastní. Krok 4 obsahuje pozitivní konstatování, ovládající váš „počítač“. Vaše chování se řídí podle těchto povelů. Pro zlepšení dne ve vašem podniku nebo v kanceláři si vytvořte jeho představu, která bude působit. Zde navrhneme některé výroky:

- *Jsem po celý den plný energie a nadšení;*
- *Jsem stále trpělivější, rozumím lidem a dokážu se vcítit do jejich problémů;*
- *Mám spoustu tvůrčích nápadů;*
- *Ve všech situacích zachovávám klid a moudrost;*
- *Zachovávám si zdravé tělo a mysl.*

Kdybyste se pokoušeli zapamatovat příliš mnoho pokynů, které máte splnit v hladině Alfa, přejdete do hladiny Beta. Vyberte si proto na začátek jeden nebo dva výroky. Později k nim můžete připojit další nebo je změnit.

Krok 5 je často absolventy zanedbáván. Potom se diví, proč jsou v průběhu dne ospalí. Povel nebo konstatování toho, že jste úplně vzhůru a cítíte se lépe než předtím, se uděluje třikrát. Před začátkem odpočítávání, při dosažení čísla 3, a v okamžiku otevření očí při čísle 5. Zopakujte tento výrok ve všech třech případech.

### ***Důležitá oprava***

Další oblastí, ve které absolventi často chybují, je Krok 2, vizualizace „mimo tělo“. Pokud děláte obvyklou chybu a vizualizujete na vnitřní straně víček, používáte ve skutečnosti biologické vidění. To vás dovede do frekvence 20 cyklů, kde se biologické vidění odehrává. Vy ale nechcete být v hladině Beta. Vy chcete být v Alfě, tj. frekvenci deseti cyklů, kde se odehrává jasnozření.

Zde je cvičení k nápravě této chyby.

Nacvičujte vsedě, s otevřenýma očima. Dívejte se upřeně přímo před sebe, oči ale nezaostřujte přímo na nějaký určitý předmět. Když takto hledíte rozostřenýma očima, mají zřetelně tendenci se rozšiřovat.

Nyní obraťte oči mírně vzhůru a ponechte je stále otevřené a rozostřené, obrácené v úhlu asi dvaceti stupňů nad vodorovnou rovinu. To vám umožní vstoupit hlouběji do hladiny Alfa a setrvat v tomto rozměru.

Nyní obraťte oči doleva, tak daleko, jak to jen půjde bez násilí. Vaše oči zůstávají otevřené a rozostřené. Jsou stále mírně obrácené vzhůru. V této pozici nyní nacvičujte vizualizaci. Vybavujte si osoby, místa nebo věci, které jste v minulosti viděli, a mentálně si je vykreslete se všemi detaily a barvami.

Toto vizualizování otevřenýma, ale nezaostřenýma očima vyražuje biologický zrak z vizualizačního procesu a napravuje tak chybu vizualizování očima. Tím, že se díváte doleva, zapojujete více pravou hemisféru. Začínáte si lépe uvědomovat vnitřní způsob vnímání.

To rozvíjí nový pocit - pocit vizualizování mimo tělo. Je to důležitý pocit. Snažte si ho uvědomit. Pozdějším vyvoláním tohoto

pocitu při vizualizaci nebo imaginaci začnete automaticky používat intuitivní pravou polovinu svého mozku v hladině Alfa.

Po cvičení vizualizace s otevřenýma očima začnete nacvičovat používání imaginace. Přejděte od jednoho ke druhému.

### ***Používání obrazotvornosti pro jasnozření***

Když jste zaměnili vzpomínání na minulé události a jejich zobrazování tvořením nových událostí a jejich zobrazováním, přešli jste od vizualizace k imaginaci. Nyní budete používat imaginaci způsobem, který zlepší jasnozření.

Zde je návod:

Vstupte obvyklým způsobem do hladiny Alfa. Nyní si vyberte osobu, s jejímž jménem jste se v rámci své práce setkali, ale kterou jste ještě neviděli. Pokuste se onu osobu popsat. Snažte se podle svých nejlepších schopností. Říkejte, co vám přijde na mysl - jaká je její barva vlasů, výška, zda je tlustá nebo hubená - cokoli vám při představování dotyčné osoby přijde na mysl.

Tímto popisováním věcí, které jste nikdy neviděli, využíváte svoji imaginaci. Místo abyste vyvolávali obrazy z paměti, tvoříte obrazy imaginací.

Když se v duchu zeptáte „Jak tato osoba vypadá?“ nebo „Jak ten dům vypadá?“ zapojujete do svých služeb větší část mysli - pravou hemisféru.

Rozvíjíte tak citění jasnozřivosti. Když si později tento pocit vybavíte, dostanete se do správné hladiny, ve které budete moci znovu použít svou imaginaci pro jasnozření.

Přesnost se dostavuje s praxí. Nestarejte se o počáteční výsledky. V budoucnu dosáhnete pozoruhodných výsledků. Buďte při cvičení trpěliví, později si budete moci zkontrolovat přesnost svého mentálního obrazu porovnáním se skutečnou osobou nebo domem.

Vyvinete si cit pro ideální hladinu myšlení pro jasnozření. Když si vybavíte případ, kdy jste byli přesní, a jaký to byl pocit, opět tuto ideální hladinu pro přesné jasnozření navodíte.

Jakmile jednou začnete pocit jasnozření vnímat, můžete nacvičovat tuto metodu ve své kanceláři.

Když budete mít schůzku s někým, koho ještě neznáte, např. obchodním zástupcem nebo uchazečem o zaměstnání, vstupte předtím do hladiny Alfa. Představte si, jak tato osoba vypadá. Když dotyčná osoba přijde, porovnejte si „úspěšné zásahy“.

Zjistíte, že se s pokračujícím cvičením stále zdokonalujete. Na začátku bývá přesnost v průměru dvacet pět procent. Nácvikem se zvyšuje na padesát procent. Nakonec vaše procento přesnosti může přesáhnout osmdesát procent.

Někdy po odchodu dotyčné osoby využijte příležitost k nácviku vizualizace.

Vstupte do hladiny Alfa a vybavte si onu osobu. Klobouk? Brýle? Vousy? Tvar nosu, úst, očí, obočí. Barvu vlasů, očí, kůže. Velikost těla. Barvu obleku, vázanky, košile, opasku, bot, případně ponožek.

Tím budete zlepšovat svoji vizualizační schopnost. S tím, jak budete zlepšovat svoji vizualizační schopnost, budete rovněž zlepšovat svoji imaginační schopnost. Dbejte na to, abyste při vybavování detailů při vizualizaci i imaginaci měli dotyčnou osobu stále na mysli.

Ještě jsme nedosáhli bodu, kdy bychom mohli užívat imaginaci pro praktické využití. Ale stojíme již na prahu.

### *„Dálkové vidění“*

Kalifornský Institut vědeckého výzkumu SRI pracoval několik let na projektu nazvaném „dálkové vidění“, který vedl Dr. Harold Puthoff. Projekt se skupinou dobrovolníků probíhal následujícím způsobem: Nejprve si dobrovolníci v domáckém prostředí institutu udělali pohodlí. Pak každý z nich dostal skicář a pero a byl vyzván, aby nakreslil místo, kde se ve stejném okamžiku nalézá spolupracující osoba. Pokusné osoby tato žádost zaskočila, ale protože chtěly vyhovět, kreslily, co jim přišlo na mysl. Každý výkres byl označen datem a hodinou.

Ve stejné době jeden spolupracovník v New Yorku pořizoval Polaroidem fotografie místa, kde stál. Tyto snímky byly rovněž označeny hodinou a datem. Fotografie a výkresy byly pak předloženy komisi, jejíž členové byli vybráni pro svoji objektivitu, tj. nebyli zaujatí ani pro projekt, ani proti němu. Tato komise potom rozhodla, zda jednotlivé výkresy „zasáhly“, nebo „minuly“.

Nechcete si tipnout, kolik procent výkresů obsahovalo „zásahy“? Jsem si jist, že váš dnešní odhad je vyšší, než kolik byste hádali před setkáním s touto knihou a cvičením. Mám pro to dva důvody:

Váš systém víry se poněkud změnil; také vaše schopnost „hádat“ se zlepšila úměrně tomu, jak jste pokročili ve cvičení. V každém případě byl faktor úspěšnosti v pokusu SRI osmdesát procent.

To neznamená, že by dobrovolníci byli přesní na osmdesát procent, ale že osmdesát procent dobrovolníků mělo nějaké přesné zásahy.

Každý člověk má pravou mozkovou hemisféru.

### *Používání hladiny Alfa pro úspěšné jednání*

Jak dosáhnout ještě úspěšnějšího dne? Nyní již může vaše působení v hladině Alfa obsahovat víc než programování dosahování cílů, víc než potvrzování energie a nadšení, víc než zobrazování vysoké produktivity. Úspěšnost vašeho dne můžete se současnými znalostmi zvýšit i programováním úspěšného výsledku jednání s určitými osobami. Zde je návod, jak se může jasnozřivý výkonný pracovník připravit na jednání s důležitou osobou o nějaké významné transakci.

Pokud jste absolvovali všechna dosud předepsaná cvičení včetně používání imaginace k popisu osoby nebo místa, které jste ještě neviděli, ale které máte uvidět, pak jste připraveni vstupovat do hladiny a řešit důležité věci novým způsobem.

*1. Večer před usnutím místo počítání od 5 do 1 počítejte od 3 do 1. Potom znovu počítejte od 10 do 1, abyste tím označili, že budete pracovat na zvlášť důležité věci. (Tuto techniku jsme popsali v jedné předcházející kapitole jako metodu 3 až 1, 10 až 1.)*

2. Vyberte si osobu stejného pohlaví, o které víte, že v minulosti provedla úspěšně transakci, jako je ta, kterou máte uzavřít následující den. Můžete to být jak osoba žijící, **tak** osoba historická. Vizualizujte si zvoleného odborníka po vašem boku. Pokud jste ho nikdy neviděli, použijte k vykreslení jeho podoby imaginaci.
3. Pak se naprogramujte - to znamená řekněte si v duchu - že se automaticky vzbudíte v noci nebo časně ráno v době, kdy důležitá osoba, se kterou se máte příštího dne setkat (identifikujte **tuto** osobu jménem), bude v ideální hladině pro mentální diskusi o projektu.
4. Až se v noci nebo časně ráno automaticky probudíte, vstupte opět do hladiny metodou 3 až 1, 10 až 1.
5. Vizualizujte nebo představte si vámi vybraného odborníka, který (která) bude působit jako váš poradce. Promítněme si tohoto odborníka vedle sebe.
6. Vizualizujte si nebo představte (podle toho, zda dotyčnou osobu znáte) důležitou osobu, se kterou máte jednat, a použijte techniku tří scén.
  - A. První scéna: Důležitá osoba je přímo před vámi. Zdravíte a vítáte ji.
  - B. Druhá scéna: Přesuňte svoji pozornost mírně doleva. Nyní v duchu s onou důležitou osobou rozmlouvejte. Vysvětlete svoje koncepty a nápady, důvody, které vás k setkání vedly. Dělejte to stejným způsobem, jakým budete později s touto osobou mluvit ve své kanceláři. Pokud máte pochybnosti o některých projednávaných bodech, měli byste je konzultovat s odborníkem po vašem boku. Položte mu otázku. Odpověď, která vás napadne, předložte v duchu důležité osobě. Promítněte si, jak ona důležitá osoba reaguje příznivě a pozitivně na vaše návrhy. On nebo ona je ochoten spolupracovat. Rozumí vašim návrhům a přijímá vaši nabídku.
  - C. Třetí scéna: Přesuňte svoje vědomí ještě více vlevo. Nyní si představte plánovanou transakci již uskutečněnou. Představte si její budoucí výsledky, jako by jednání proběhlo v minulosti.

7. Neprobouzejte se počítáním. Místo toho přejděte z hladiny Alfa do spánku.
8. Následující den, buď při ranním cvičení nebo později v kanceláři, uvedený postup zopakujte.
9. Po příchodu důležité osoby si představte, že po vašem boku sedí poradce. Pokud vám nějaká otázka poskytne chvíli na rozmyšlenou, využijte tuto pauzu a v duchu se zeptejte poradce.

### **Proč to účinkuje**

Pojďme si znovu výše uvedené kroky probrat, abychom lépe porozuměli smyslu každého z nich a abychom připojili detaily, které přispějí k jejich účinnosti.

1. Metodu 5 až 1 pro vstupování do hladiny Alfa si vyhradte pro běžné programování. Pro zvláštní důležité projekty používejte metodu 3 až 1, 10 až 1.
2. Pravá hemisféra představuje naše spojení s nefyzikální, spirituální nebo příčinnou rovinou. To je sféra Vyšší Inteligence. „Poradce“ je symbolem této Vyšší Inteligence a našeho přístupu k ní. Užíváním tohoto konceptu se zesiluje vhléd, intuice a jasnozřivost.
3. Důležitá osoba má možná ve zvyku dlouho do noci sledovat televizi nebo někde popíjet. V takových momentech je vůči subjektivní komunikaci uzavřenější. Ve spánku je její mysl v určitých intervalech přístupnější vašemu mentálnímu sdělení. Vaše mysl tyto intervaly zjistí a probudí vás, pokud jí k tomu dáte instrukce.
4. Jedná se o projekt zvláštní důležitosti. Použijte zvláštní počítání.
5. Odborník odpovídá na vaše otázky tak, jak je to uvedeno v odstavci 6B. Projednávané body je zapotřebí pečlivě zvážit, protože jejich podstata musí být oboustranně výhodná. Transakci, ze které byste měli prospěch vy a vaše firma, ale která by způsobila problémy firmě, se kterou jednáte, nelze naprogramovat. Transakce musí být výhodná pro obě strany. Váš odborník vám může být v tomto směru nápomocen. Účinkovat bude pouze to, co je férové a korektní.

6. *Léta výzkumů prokázala, že přesunování zprava doleva zvyšuje účinnost. Nemáme pro to žádné přísně vědecké vysvětlení, ale máme několik vodítek: Hypnotizované subjekty, kterým byla nasu-gerována regrese do minulosti, se naklánějí na pravou stranu. Když mé děti v počátcích výzkumu pracovaly na řešení nějakého současného problému a zaměřovaly se na budoucí řešení, tak se zároveň obracely zprava doleva. Pravá polovina mozku ovládá levou část těla. Při práci na řešení problému mějte na paměti, že situace nebo problém z minulosti by měl být vizualizován vpravo, současné změny přímo před vámi, a budoucnost, ve které je už problém vyřešen, vlevo.*
7. *Není nutné, abyste vystupovali z hladiny počítáním, pokud nechcete být plně probuzení pro aktivity Beta. Ve skutečnosti si přejete jít opačným směrem - spát v hladinách Theta a Delta.*
8. *Opakování před jednáním posiluje to co bylo v noci programováno.*
9. *Představa poradce přítomného během jednání umožňuje navázat spojení s Vyšší Inteligencí.*

### **Principy subjektivní komunikace**

Možná byste rádi věděli, nakolik posilování jasnozřivosti zasahuje do oblasti náboženství. Jsme svědky toho, že „země nikoho“, která tradičně oddělovala vědu od náboženství, postupně podléhá erozi.

S tím, jak se věda dostává uvnitř atomu k hranicím hmoty, je nucena používat termíny, které se blíží popisu příčinné energie nebo inteligence. Zároveň moderní pojetí náboženství začíná používat termíny, které jsou bližší vědeckým pojmům, než byly klasické náboženské pojmy.

C. Thomas Sikking, autor knihy „Tvořivá zodpovědnost“, vedl na Olympic College v Bremertonu stejnojmenný seminář v rámci přednášek o úloze vedoucích pracovníků a motivaci. Pan Sikking má rozsáhlé právnícké a podnikatelské vědomosti. Je rovněž starším představeným unitářské církve v Portlandu. Dokáže s přehledem jednou nohou stát v náboženském světě a druhou nohou ve světě materiálním. Je to proto, že „Tvořivá zodpovědnost“ se

neutápí v náboženství. Předpokládá však, že za vesmírem (vnějším) existuje tvořivá síla (vnitřní) a to že je místo, kde se naše vnitřní a vnější realita setkává.

Silvova metoda nás přenáší na toto místo setkání. Usiluje o jednotu, ne o oddělenost. V hladině Alfa vaše imaginace funguje nadlidským způsobem, protože váš pravý mozek vás spojuje se superinteligencí. Přerušete toto spojení a ocitnete se zase zpátky tam, odkud jste vyšli.

Existují dva snadné způsoby, jak toto spojení přerušit:

1. *Udělat cokoli, co přenáší z hladiny Alfa do Bety.*

2. *Sdělovat cokoli, co vede k oddělenosti.*

Dva hlavní principy k úspěšné subjektivní komunikaci tedy jsou:

1. *Komunikovat v hladině Alfa.*

2. *Komunikovat tak, jako by vy a příjemce jste byli jedna osoba.*

### **Odstraňování iluze oddělenosti**

Je tu jeden fakt: Jste součástí všeobjímající inteligence, která prostupuje vesmír. Další fakt: Když se cítíte od této inteligence oddělení, víte, kdo se vzdálil. Používáním své imaginace v hladině Alfa se stáváte opět její součástí. Ještě lépe se můžete napojit použitím správného rozsahu mysli. To je takový rozsah mysli, který je výsledkem týmové práce celého lidstva.

Naše soutěživá společnost vede k tomu, že se jeden člověk vyvyšuje nad ostatní. Člověk člověku vlkem - to je častý postoj provázený rivalitou uvnitř firmy nebo konkurenčním bojem mezi firmami. Při použití subjektivní komunikace takový postoj přerušuje spojení. A naopak, čím více převažuje postoj spolupráce a vcítění, tím je spojení úspěšnější.

Manažer se například rozhodne použít subjektivní komunikaci k povzbuzení pozitivnějšího postoje u nedávno přijatého prodejce. Je sám ve své kanceláři. Zvolil metodu 3 až 1, 10 až 1 ke vstupu do hladiny Alfa. Kdyby nyní řekl: „Ty morousi. Ještě jeden špatný týden a já se už postarám, aby ses měl proč cítit špatně,“ spojení by se přerušilo.

Pokud však v duchu řekne: „Svět bude takový, jakým ho uděláme my. Buďte nadšený. Vaše obchody vzrostou a vynesou vám i konkrétní důvod k nadšení," projde sdělení na druhou stranu.

Při používání subjektivní komunikace se vyhněte polaritě. Vyhněte se výroky, které ponižují, kritizují, které staví vás nebo vaši firmu mimo. Sdělujte to, *co* je správné, spíše než *kdo* má pravdu. Na vzdálenosti nezáleží. Sdělení k příjemci projde. Projde k němu pod hladinou vědomí.

Typická subjektivní komunikace mezi jasnoživým výkonným pracovníkem a potenciálním klientem nebo zákazníkem může obsahovat následující body:

- *Výhody výrobku nebo služby;*
- *Výhodnost jednání s firmou, kterou zastupuje;*
- *Osobní zájem na spokojenosti klienta nebo zákazníka;*
- *Ostatní krátkodobé výhody;*
- *Ostatní dlouhodobé výhody.*

Typická subjektivní komunikace by měla být rovněž:

- *Pravdivá;*
- *Rovnocenná - nerovnosti přerušují spojení;*
- *Otevřená - podvody mají bumerangový efekt;*
- *Založená na vzájemném respektu - cesta k setkání myslí;*
- *Tvůrčí - používáte tvořivou sféru.*

Hlavní je překonat iluzi oddělenosti navozenou vztahem prodejce - zákazník a dalšími podnikatelskými polaritami.

Během prvních let života používáme levou a pravou hemisféru rovnocenně. V tomto raném věku se denně naučíme asi pětadvacetkrát víc než v pozdějších letech, kdy začne být dominantnější levá hemisféra. Jak nyní dokazuje vědecký výzkum, staré úsloví „buďte jako děti" má praktickou hodnotu dolarů a centů.

### ***Příležitosti pro subjektivní komunikaci***

Právě jste vstoupili do nové fáze rozvoje vlastní osobnosti. Vlastníte klíč k potenciálu své mysli. Dosáhli jste nové úrovně

efektivity, protože jste začali používat vnitřní síly, utvářející budoucnost. Síly, které pro vás pracují dnem i nocí.

Začali jste aktivovat pravou polovinu mozku, aby harmonicky pracovala s vaší levou polovinou mozku. Váš rozum a logika jsou nyní doplněny o intuici a jasnozření. Společně napomáhají vašemu osobnímu rozvoji, podnikatelskému rozvoji, světovému pokroku. Na tento rovoj se programujete pomocí Silvovy metody. Způsoby jejího použití v každodenním pracovním životě jsou stejně srozumitelné jako obchod sám.

Pojďme si nejprve udělat přehled tří zvláštních postupů programování, které vám až dosud Silvova metoda v této knize nabídla:

1. *Ujišťování v hladině Alfa*
2. *Technika tří prstů* naprogramovaná v hladině Alfa, ale používaná hlavně v hladině Beta
3. *Programování důležitých událostí* využívající poradce, optimálního času a techniky tří scén v Alfě

Ujišťování v hladině Alfa lze provádět v libovolnou denní nebo noční dobu pro posílení vaší rozhodnosti, dobrého zdraví, energie, schopností, porozumění, motivace, optimismu, nadšení a také dosažení úspěchu v práci se Silvovou metodou.

Jednoduché programovací techniky vizualizace a imaginace v hladině Alfa lze použít v celé škále případů od osobního zlepšení v práci až k programování produktivního, ekonomicky využitého dne pro celou firmu.

Techniku tří prstů je možné podle potřeby používat ke zvýšení inteligence (například při čtení technických dokumentů nebo zpráv), při jednáních, ke skoncování s nerozhodností, a k tomu, abyste byli v pravý čas na správném místě.

Programování důležitých událostí, jehož postup byl probrán v této kapitole, je možné používat před jednáními, kde má nějaká jiná osoba učinit závažné rozhodnutí. Může to například být:

1. *Přijímací pohovor*
2. *Uzavírání velkého obchodu*
3. *Jednání mezi zaměstnanci a vedením*
4. *Soudní proces*

### *Lidská mysl v činnosti*

V dalších kapitolách budou uvedeny přídatné techniky Silvovy metody, a my se ponoříme hlouběji do možností jejich použití ve specifických situacích. Není možné zmapovat všechny situace, které mohou nastat, ale až se seznámíte s řadou příkladů použití Silvovy metody, budete sami schopni uvedené aplikace pružně přizpůsobovat podle daných potřeb.

Při nácviu Silvovy metody si opakujeme programování toho, že hladinu Alfa je možné využít prospěšně „podle našich přání a potřeb“. Atak to je.

Práce lidské mysli s hmotou vede ke vzniku civilizace. Vzorce života jsou modifikovány a zušlechťovány. Změny se odehrávají na individuální rovině i na světové úrovni. Mysl, která se brání změně, přestává mít vlastní nápady, přestává myslet konstruktivně. Mysl, která souzní se změnou, roste, rozšiřuje se a přežívá ve vyvíjejícím se světě.

## ZVLÁDÁNÍ PROBLEMATICKÝCH OSOB A ŘEŠENÍ DISCIPLINÁRNÍCH PROBLÉMŮ

Tato scéna se odehrává roku 1972 v Hilton Hawaiian Village v Honolulu. Můj spoluautor, Dr. Stone, právě skončil úvodní projev na konferenci o jasnozření a parapsychologických funkcích. Začínají probíhat pracovní semináře.

Vedoucí jednoho semináře právě vysvětlila princip svého zařízení na měření mozkových vln. Jean Millayová, badatelka zkoumající biologickou zpětnou vazbu, bude nyní posluchačům demonstrovat rytmus svých mozkových vln na běžném filmovém plátně - bude to jedno z prvních předvádění zmíněného přístroje širšímu publiku.

„Nejprve budou vzory statické,“ říká. „Ale potom, když se uvolním a vstoupím do hladiny Alfa, uvidíte na plátně harmonický vzor.“

Jean usedá na židli pod plátnem. Na hlavu jí připevňují elektrody a zapínají přístroj. Na plátně se objevují chaotické světelné vzory. Jak si Dr. Stone ze zadní části sálu všímá, bez ohledu na snahu Jean vzory přizpůsobit, statické obrazce přetrvávají. Přichází k němu asistent badatelky.

„Prosí vás, abyste jí pomohl,“ říká. „Lituji,“ odpovídá Dr. Stone. „Řekněte jí, že o tom zařízení nic nevím.“

O chvíli později se mladý asistent vrací. „Říká, abyste stejně přišel.“

Dr. Stone konečně pochopí, co se od něj požaduje. Když kráčí uličkou směrem k demonstrátorce, vizualizuje si ji vyrovnanou a klidnou a „vidí“ ji, jak reaguje na jeho mírnou, laskavou podporu. Dříve, než k ní stačí dojít, chaotické světelné vzory na plátně se náhle promění v nádherný symetrický obraz.

Přesuňme se nyní do roku 1987 zpět do Spojených států. Jean Millayová přednáší na shromáždění Americké společnosti pro výzkum a vzdělání. Místo normálního promítacího plátna používá „světelnou skulpturu“, obdélníkové zařízení s řadami různobarevných světél. Když jsou světla aktivována mozkovými vlnami, vytvářejí trojrozměrný efekt. Každá barva představuje různou mozkovou frekvenci. „Pokud mozek vhodně zaměří svoji pozornost,“ prohlašuje Jean, „Je schopen pronikavých náhledů.“

Dávám tyto dvě události do souvislosti ze dvou hlavních důvodů.

Za prvé nám dávají představu o tom, k jak úžasnému pokroku došlo v průběhu deseti let ve výzkumu této oblasti. Vidíme to na příkladu Dr. Millayové. Na jednu stranu je potěšující, když je člověk svědkem toho, jak se o tyto výzkumy zajímají lidé z oblasti vzdělávání. Zároveň je ale skličující přihlížet tomu, jak pomalým tempem jsou tyto objevy aplikovány ve výuce. Totéž bohužel platí i pro obchod a průmysl.

Příhoda z Honolulu je příkladem schopnosti jedné lidské mysli ovlivnit pozitivním způsobem druhou. A to je i smyslem této kapitoly.

### *Vzájemné působení mozkových vln mezi osobami*

Na třetí psychotronické konferenci, která se konala v Monte Carlu v roce 1975, požádal jeden přednášející, aby se přihlásili dva dobrovolníci. Uličkou přišly dvě ženy. Přednášející je posadil proti sobě. Obě byly napojeny na encefalograf (EEG). Za každou židli byl umístěn velký číselník, na kterém mohli posluchači sledovat převládající mozkovou hladinu.

Přednášející požádal ženy, aby se uvolnily. Po chvíli mozková frekvence obou žen dosahovala frekvence čtrnáct až patnáct cyklů za sekundu. „Nyní pomozte jedna druhé dosáhnout většího uvolnění,“ požádal je přednášející. Téměř okamžitě se měřené kmity zpomalily na jedenáct až dvanáct cyklů.

Pak se přednášející obrátil k posluchačům. „Nyní jim pomáhejte uvolňovat všichni,“ řekl. Na obou ukazatelích se znovu objevilo zpomalení, asi na deset kmitů.

Přednášející nedal žádný návod, jak by se mělo dobrovolnicím při uvolňování pomáhat. Přesto i bez nějaké zvláštní metody byly dobrovolnice schopny vzájemně si pomoci a posluchači byli schopni pomáhat jim.

Bylo to možné proto, že uvolňování je samou podstatou relaxace.

Naše schopnost ovlivňovat druhé osoby mozkovými vlnami není závislá na vzdálenosti. Potvrdily to experimenty Maimonido-vy laboratoře pro výzkum snů, které před lety vedl Dr. Stanley Krippner při testování dobrovolníků z řad manželských párů. Muž a žena byli umístěni do různých nemocnic, vzdálených asi deset kilometrů. Oba byli napojeni na přístroje na měření biologické zpětné vazby a tělesných hodnot.

„Vaše žena právě zemřela - ne, je v pořádku. Jenom provádíme test.“

Po takovém sdělení přístroje zaznamenaly u manžela důsledky náhlého šoku v hodnotách činnosti srdce, krevního tlaku a mozkových vln. Podobné změny vykazaly v tomtéž okamžiku i přístroje monitorující stejné veličiny u manželky v druhé nemocnici vzdálené 10 kilometrů.

Obdobné pokusy byly provedeny s laboratorními zvířaty v Rusku. Testovaná zvířata dělily ještě mnohem větší vzdálenosti. Samice, která vrhla mláďata, byla odvezena ponorkou na moře. Když bylo na pevnině ve vzdálenosti několika set kilometrů usmrceno jedno mládě z vrhu, matka okamžitě měřitelně reagovala.

S tím, jak si začínáme uvědomovat působení jednoho člověka na druhého, začínáme tuto schopnost kontrolovat. Když si uvědomíme, že naše mozkové vlny obletují zeměkouli, přestaneme považovat vzdálenost z domova do kanceláře nebo z kanceláře do skladiště za nějaký významný faktor.

### *Manažer jako vysílač*

Jste majitelem vysílací stanice. Touto stanicí je vaše hlava. Personál této stanice tvoří jeden člověk - jste jejím technikem i jejím programovým ředitelem. Posluchače si vybíráte podle vlastní potřeby a vaše vysílání dosáhne každého, na koho pomyslíte.



Tato stanice může vydělávat peníze. Můžete ji použít ke zvládnutí problematických osob, řešení disciplinárních problémů, urovnávání personálních konfliktů a ke zlepšování špatné individuální výkonnosti.

Tohle všechno zní skutečně lákavě. Pokud byste se ovšem, pane Řediteli, rozhodl netrpělivě použít tuto metodu ještě před nacvičením techniky odpočítávání pro zvyšování hladiny Alfa, nebo před nácvikem vizualizace a imaginace pro rozvíjení jasnozřivosti, pak vás musím zklamat. Na výsledky budete totiž čekat (netrpělivě) marně.

Pro dosažení kontrolovaných výsledků je zapotřebí týdnů denního cvičení podle Silvovy metody. Jsou to přirozené schopnosti, které dřímají v každém z nás. Ale takové schopnosti máme i k tomu dobře hrát tenis nebo psát na psacím stroji. Aby ovšem přinesly žádoucí výsledky, musíme je určitým způsobem rozvíjet.

### *Vysílání harmonie*

Kazatel George Otis, bývalý generální manažer Lear Corporation, který nyní vede televizní seriály nazvané „Vznešená dobrodružství“, začal provozovat rozhlasovou a televizní stanici v jižním Libanonu, na území obklopeném teroristy OOP, mírovými sbory OSN, izraelskými jednotkami a syrskými jednotkami. Stanice vysílala gospel a country, aby šířila harmonii mezi válčící muslimy, křesťany a židy. Tato stanice působila jako mírová síla. Jak řekl jeden vysoký vojenský důstojník, „při nastolování míru v této oblasti měla tato stanice váhu dvou divizí“. Hudba je záležitost pravého mozku.

„Doc“ Severinsen, kapelník z Johnny Carson show, je svým způsobem také manažer. Používá Silvovu metodu. Úspěchy, které jako manažer dosahuje, se zrcadlí v pohodové hudbě jeho souboru.

Vy jako manažeri můžete být zdrojem chaosu nebo pořádku, konfliktů nebo spolupráce, nesouladu nebo harmonie, neúčinnosti nebo účinnosti, tvůrcem týmu, který nedrží pohromadě, nebo týmu, který táhne za jeden provaz.

V této kapitole budeme pojednávat o zvláštních situacích, kterým budete možná muset čelit. Všechny problémové situace vyvolané lidským faktorem lze řešit, pokud se použije *celý* mozek - celý manažerův mozek, ale také celý mozek všech dalších zúčastněných osob.

Ryby využívají celý svůj mozek přirozeně. Je obecně známo, že losos se vždy vrací do rodných vod v době tření, i když to znamená překonání mnohakilometrových vzdáleností a obtížné putování proti proudu. Po výbuchu sopky Sv. Heleny biologové očekávali, že lososové, z nichž někteří váží až devět kilogramů, při svém každoročním tahu proti proudu řek Cowlitz a Toutle uhynou, protože tyto řeky byly zcela zanesené bahnem a sutí. K jejich překvapení se lososi těmto řekám vyhnuli a místo toho zamířili vzhůru po blízké Kalama River, která byla čistá. Jak to mohli pstruzi vědět?

Když pracuje celý mozek, začnou se projevat i instinkty a intuice. A tady došlo k tomu, že všechny ryby pracovaly celým mozkiem.

Bylo by ideální, kdyby všichni pracovníci firmy aktivovali celé své mozky. Se Silvovou metodou by taková jednomyslnost konala pro firmu i pro manažera samotného zázraky (a v mnoha firmách již tomu tak je).

Venezuelská vláda usiluje o zvýšení úrovně inteligence celé populace. Tento unikátní projekt vede venezuelské ministerstvo pro rozvoj inteligence, které spolupracuje nejen s tradičními vzdělávacími institucemi, ale také s hromadnými sdělovacími prostředky. Cílem je rozvinutí „vnitřní tvořivosti“.

Vy představujete ve své firmě dobrý začátek. Pokud byste se ale cvičením jasnovidnosti a subjektivní komunikace starali jen o vlastní rozvoj a o to, abyste získali náskok před ostatními, oddělovali byste se od ostatních lososů a pluli volným řečištěm - sami.

Až objevíte vlastní vysílací schopnost, vysílejte zprávu o této schopnosti ostatním. Až oni rozvinou své vlastní vysílací schopnosti, začnou ještě lépe přijímat vaše sdělení. Výsledek? Neporazitelný tým!

Následující odstavec pochází z katalogu univerzitního kursu nazvaného „Komunikace pro manažery“:

Tento kurs vás seznámí s problematikou komunikace mezi jednotlivci, komunikace uvnitř organizace a komunikace prostřednictvím masových médií z hlediska manažera. Seznámíte se s tím, jaké metody komunikace jsou nejúčinnější, jaké špatné a jak můžete ostatním pomoci komunikovat efektivněji.

Dokážete si představit to obrovské množství detailů, které takový kurs zahrnuje? Patří sem zlepšení ústní komunikace, která může vážnout na přístupu, osobnosti, slovníku, tónu a obsahu. Obsahuje také sepisování vnitřních sdělení, psaní dopisů a psaní zpráv. Víte sami, na kolika detailech záleží, aby sdělení dostalo správnou písemnou podobu. V kursu také musí být vysvětleno, jak vydat zprávu tiskem, jak sestavit inzerát, bulletin, komentář a jak psát titulní články pro noviny a časopisy. To všechno je součást publikační činnosti v hromadných sdělovacích prostředcích. Takové množství detailů je téměř ubíjející.

Pojďme sepsat popis náplně jiného kursu nazvaného „Subjektivní komunikace pro manažery“:

Tento kurs vás nácvikem vizualizace a imaginace naučí komunikovat v hladině Alfa.

Co zahrnuje tento kurs? Relaxaci, vizualizaci a imaginaci prováděnou způsobem hodným státníka. Tečka.

Uvedený univerzitní kurs je vlastně kurs levé poloviny mozku. Probírá všechny detaily objektivní komunikace. Levá polovina mozku polyká detaily. V přístupech levé hemisféry mozku mají detaily tendenci narůstat. Kurs, který jsem popsal já, je kurs pravé poloviny mozku. Pravá hemisféra mozku nezachází do detailů. Vidí věci z ptačí perspektivy, jako celý obraz. Celý obraz je obrazem celistvosti - jednoty, tvoří podstatu vesmíru.

Subjektivní komunikace je jednoduchá. Spočívá na jednom základním principu: pravdivém, procítěném sdělení. To bude pro vás snadná záležitost.

Nyní následují tři běžné manažerské situace. Jak byste s použitím dosud uvedených metod Osou shrnutý na konci této kapitoly) řešili pomocí Silvoxy metody problémy, které takové situace přináší?

Abyste z tohoto cvičení vytěžili maximum pro zdárnou aplikaci Silvoxy metody na vaše vlastní manažerské situace, doporučujeme vám, abyste si každý příklad nejprve přečetli a rozhodli se, jak ho řešit, a teprve potom si přečetli uvedené odpovědi. Tímto způsobem se rozvine vaše schopnost rozhodování. Až pak nadejde chvíle pro samostatné použití Silvoxy metody, dokážete si lépe zodpovědět na otázku „Jak postupovat?“

To, že uvádíme správná řešení, neznamená, že by účinkoval pouze jeden určitý způsob použití Silvoxy metody. Pomáhat bude každý způsob, který zahrnuje používání pravé poloviny mozku, spouštěcích technik a subjektivní komunikace, protože tyto techniky využívají větší část vašeho mozku. Odpovědi, které jsou uvedeny dále, se jeví jako nejvhodnější. Připojena jsou také alternativní řešení.

### ***Příliš shovívavý předák***

*Příklad I.* Nathan J. byl nedávno jmenován předákem místo pracovníka, který odešel za lepší práci. Nat, jak mu přezdívali jeho spolupracovníci, byl vždy oblíbený, svědomitý, a vůči firmě loajální. Ale nyní jako předák je příliš povolný. Neprosazuje předpisy. Produktivita klesá. Kázeň se uvolňuje. Již třikrát jste si Nata předvolali. Při prvním setkání jste Nata upozornili na změnu postoje, jakou vyžaduje funkce předáka, na to, že musí vystupovat méně kamarádsky a více jako nadřízený. Nat souhlasil. Při druhém jednání jste uvedli případy porušení předpisů i to, jak ohrožují bezpečnost práce. Nat souhlasil. Při třetím jednání jste mu to „nandali“. Kázeň je nutné obnovit. Produktivita musí stoupnout. Nat souhlasil. Nyní jste si uvědomili, že Natův horlivý souhlas je jenom zástěrkou pro jeho neochotu o celé záležitosti diskutovat a pravděpodobně i neochotu se změnit. Nat je dobrý pracovník.

Kdyby byl sesazen z vedoucího postavení, mělo by to demoralizující efekt na něj i na ostatní. Navíc za předáka jste jej doporučili vy, takže jeho sesazení by rovněž oslabilo vaši pozici v očích vašich nadřízených. Co uděláte? Jak použijete Silvou metodu k řešení tohoto problému?

### ***Vyjednání choulostivých případů***

*Příklad II.* Osoba odpovědná za kontrolu kvality výroby byla propuštěna, protože přehlédla závadu, která by mohla mít katastrofální důsledky pro konzumenty jednoho potravinářského výrobku. Vedení vás podporuje jak ve vašem rozhodnutí kontrolora propustit, tak i při odvolacím řízení následně vyvolaném odbory, které požadují zpětné přijetí pracovníka do jeho funkce.

Jednání se nejprve soustředilo na otázku, zda propuštěný kontrolor přehlédl závadu úmyslně. Pokud ano, tak zda tím chtěl vyjít vstříc snaze vedení nevyvolávat krizové situace nebo zda se za tím skrývala jeho vlastní neochota postavit se odhalením závady proti svým spolupracovníkům.

Do těchto jednání se zapojili zástupci státních orgánů, kteří nařídili, aby byl výrobek stažen z prodeje. Nyní provádějí inspekci procedur, kterými firma kontroluje kvalitu svých výrobků. Zvláště se zaměřili na přístup jednotlivých inspektorů a jejich možnou nedbalost nebo shovívavost. Dostáváte se tak mezi dva protichůdné tlaky a výsledkem je neřešitelná situace: Když pracovníka znovu přijmete do práce, bude vaše rozhodnutí nepříznivě posouzeno státními úředníky. Když ho nepřijmete, vyvoláte zápornou reakci ze strany odborů.

Po zvláště vyčerpávajícím tříhodinovém odpoledním jednání je závěrečné setkání naplánováno na příští den, na devět hodin ráno. Dokázali byste použít Silvou metodu k řešení tohoto problému? Pokud ano, jak?

### ***Tajný alkoholik***

*Příklad III* Ralph P. je starý obchodní zástupce vaší tiskárny. Často bývalo nutné, aby k prodiskutování zakázky pozval zákazníka na oběd. S takovým obědem byly pravidelně spojeny dvě nebo tři martini. Protože po celá léta byly Ralphovy úspěchy ve sjednávání zakázek oceňovány, byly obědy nejen tolerovány, ale dokonce i placeny firmou. Vy sami jste tyto účty potvrzovali.

Za posledního půl roku začal objem zakázek sjednaných Ralphem klesat, zatímco mladší zástupci, kteří mají méně zkušeností a méně konexí, vykazují rostoucí úspěchy. Při ranních setkáních jste cítili z Ralpha alkohol. Nezbylo vám než zkontrolovat jeho stůl. V zásuvce jste našli láhev tvrdého alkoholu a v kapse jeho kabátu placatku. Když jste Ralph s těmito nálezy konfrontovali, přiznal, že pije. Nadešel moment rozhodnutí. Propustíte tohoto veterána? Nemůžete ho přinutit přestat pít nebo donutit k léčení. Může vám pomoci Silvova metoda? Pokud ano, jak?

### ***Aplikace Silvovy metody v případě I***

*Navrhovaná technika.* Nathan J. se cítí jako předák nejistý. Přijal nový titul a nový plat, ale ne novou odpovědnost. Nezáleží na tom. Možná si není jistý, zda dává správné příkazy, nebo v tom, jak zajistit jejich plnění. Ale to není podstatné. Jeho základní nejistota způsobuje, že zůstává hluchý vůči radám a kritice. Objektivní komunikace je zablokována. Doporučuje se subjektivní komunikace podle následujícího postupu. Vstupte do hladiny Alfa metodou 5 až 1 a vizualizujte si Nathana. Znovu si vybavte váš první pohovor a posuňte tento obraz vpravo. Projděte stejné body jako předtím. Vysvětlete s porozuměním a bez kritizování, že by jak firmě, tak všem zúčastněným prospělo, kdyby Nathan vystupoval více jako nadřízený a méně jako kamarád. Pak znovu si vybavte druhé setkání. Umístěte obraz téměř před sebe, ale stále ještě mírně vpravo, jako by se jednalo o minulost. Znovu uveďte případy porušení předpisů. Vysvětlete, proč byly tyto předpisy sestaveny, a zdůrazněte ohrožení bezpečnosti práce, ke kterému jejich porušení může vést. Znovu si vybavte třetí setkání a přesuňte obraz ještě blíž před

sebe. Diplomatickým způsobem vysvětlete, že zvýšená pozornost věnovaná kázni a produktivitě bude ku prospěchu všech zúčastněných. Další scéna se odehrává v budoucnosti, představte šiji proto vlevo. Ve vaší imaginaci si představte Nathana, jak přijímá svoji zodpovědnost. Vidíte ho, jak vykonává svoji funkci nadřízeného se sebedůvěrou a přehledem. Vidíte ho jako svědomitého a výkonného předáka.

*Alternativní techniky.* Pokud budete tuto situaci považovat za kritický problém, můžete se naprogramovat na probuzení v noci v optimálním čase na subjektivní komunikaci a můžete si vytvořit jako poradce psychologa, aby vám asistoval. Pokud považujete situaci za méně závažnou, můžete postup posílit dalšími objektivními pohovory s Nathanem. Při nich spojíte tři prsty. Tato technika vám pomůže říkat správné věci v pravý čas a Nathanovi pomůže přijmout vaše sdělení.

### *Aplikace Silvovy metody v případě II*

*Navrhovaná technika.* Zde se jedná o důležité jednání. Pro vedení firmy je důležité, aby si zachovalo tvář - a odborům neustoupilo v ničem. Pro odbory může být rovněž důležité neztratit tvář a ukázat svým členům, že v ničem neustoupí vedení podniku.

Řešení spočívá v odstranění protichůdné pozice obou stran a v tom, že se přenesou důraz na to, *co* je správné, místo toho, *kdo* má pravdu. Tím, kdo musí vyhrát, je zákazník. Z jeho hlediska nezáleží na tom, zda vyhrají odbory nebo vedení či na tom, zda kontrolor bude či nebude znovu přijat do práce. Záležejí však na tom, aby dotyčný inspektor již nezastával místo se stejnou odpovědností. Takové řešení by rovněž uspokojilo státní úřad. Večer proto použijete úplnou techniku Silvovy metody pro „důležité události“ a uvedete do obrazu klíčové osoby. Jsou to zástupci odborů a zástupci vedení podniku, kteří vedou jednání. Před spaním vstupte do hladiny Alfa metodou 3 až 1, 10 až 1. V hladině Alfa si vyberte poradce pro vztahy mezi zaměstnavateli a odbory. Poradce bude stát po vašem boku. Naprogramujte se na probuzení v ideálním čase pro komunikaci se zástupci odborů a firmy. Identifikujte tyto osoby tak, že šiji představíte jednu po druhé. Přejděte

do spánku. Po probuzení vstupte do hladiny Alfa stejnou metodou dvojího odpočítávání. Přivítejte poradce po svém boku. Představte si zástupce firmy a odborů, jak přicházejí do místnosti. Tato scéna je přímo před vámi. Delegáti si srdečně potřásají rukama. Druhá scéna je mírně vlevo. Předneste své „správné“ řešení. Vidíte, jak všichni souhlasí. Vidíte, jak probíhá přátelská diskuse o detailech. Třetí a závěrečná scéna představuje inspektora, jak spokojeně pracuje na méně důležitém místě kontroly kvality. Vaši kolegové jsou spokojeni. Zástupci odborů jsou spokojeni. Zakończete svou seanci. Měli byste ji zopakovat ráno bud" před odchodem z domu, nebo v kanceláři.

*Alternativní techniky.* Pokud se váš rozbor situace liší, můžete naprogramovat, aby byl inspektor kontroly zaměstnán jinou firmou. Pokud to vyřeší problém a nezpůsobí to jiné problémy pro inspektora nebo jeho nového zaměstnavatele, může to být schůdné řešení. Silvova metoda zde bude účinná, ale musí být použita před rozhodujícím jednáním. Po několik nocí programujte pomocí představovaných obrazů viděných postupně vlevo, jak k přijetí do nového zaměstnání dochází. Vidíte přijímací pohovory. Vidíte, jak je přijetí stvrzováno podáním ruky. Tím, že nebudete novou firmu v obraze specifikovat, vyhnete se vytváření problémových bloků.

### *Aplikace Silvovy metody v případě III*

*Navrhovaná technika.* Ralph je obětí vlastního strachu. Možná, že je to strach z odchodu do důchodu nebo z toho, že bude do důchodu propuštěn nebo strach ze selhání nebo strach ze smrti nebo strach ze stárnutí. Ať už je to strach z čehokoli, Ralph se obrátil k věrné berli, o kterou se opíral při svých obchodních obědech - alkoholu. Protože Ralph sám hledat pomoc nebude, měla by se použít Silvova metoda subjektivní komunikace, kterou mu bude sdělení předáno v rovině sebezáchovy. Mozkové neurony jsou programovány na přežití. Ralph naprogramoval svoje neurony na vlastní zánik. Je zapotřebí, aby tento proces obrátil. Vstupte do hladiny Alfa. Představte si Ralpha ve scéně přímo před sebou. Mluvte s ním o alkoholu na duchovní rovině. Alkohol ho zabíjí. On je však na tomto světě, aby tvořil. Vyzvěte ho k životu ve jménu

Stvořitele. Ralph je nemocný - alkoholismem - a potřebuje pomoc zvenčí. Představte si Ralpa, jak vyhledává organizaci jako např. Anonymní alkoholici, definitivně odhazuje láhev a vylévá placatku do umyvadla. Posuňte scénu dále vlevo. Představte si Ralpa v jeho původní podobě - jako obchodního zástupce - veterána, který pije u oběda minerální vodu.

*Alternativní techniky.* Jiné techniky zvládnutí tohoto problému budou rozvinuty na dalších stranách, alternativní techniky budou probíhat v rámci subjektivní komunikace. Možná dáte na začátek přednost rozhovoru „na rovinu“: „Nebylo by pro všechny lepší, kdybys přestal pít?“ nebo „Když přestaneš pít, Ralphe, začneš lépe prodávat. Možná bys měl vyhledat pomoc.“

### *Je subjektivní komunikace nadpřirozená?*

Když použijete Silvovu metodu subjektivní komunikace a pak vidíte laxního předáka, jak si dokáže zjednat autoritu a správně ji použít, když vidíte, jak odbory a vedení dosahují harmonického kompromisu, když vidíte obchodního zástupce - alkoholika, jak se jde léčit na kliniku, můžete si nejprve myslet, že se jedná o shodu okolností. Po dosažení dalších úspěchů si začnete uvědomovat, že „to účinkuje“.

Přijetím tohoto faktu se ale stále ještě nezbavujete pocitu, že jde o něco nadpřirozeného nebo neuvěřitelného. Naše celoživotní orientace na levou polovinu mozku nás nutí požadovat logické vysvětlení.

Také věda je nucena se zaměřit na hledání logického vysvětlení. Dochází k pozoruhodnému pokroku. Zdá se, že podnět přichází ze dvou stran:

1. *Americké ministerstvo obrany uvolnilo fondy na zkoumání psychických jevů a na možnost jejich využití pro vojenské účely.*
2. *V Rusku se parapsychické jevy zkoumají již mnoho let a panuje názor, že Rusko je na tomto poli dále než Spojené státy.*

S rostoucím zájmem vědců se stále více „neuvěřitelných“ schopností mysli začíná zkoumat v laboratořích. Parapsychické schopnosti jsou stále častěji využívány policií, geology a archeology.

Stále více podnikatelů se odvažuje využívat tzv. mimosmyslové vnímání (ESP).

Manažer, který dokáže ovlivňovat vnější události svým vlastním přímým chováním, pracuje s psychokinezí. Psychokineze byla zkoumána v laboratořích četných uznávaných vědeckých organizací. Přesto může trvat ještě řadu let, než se objeví nějaké racionální, logické, rozumné vysvětlení v pojmech levé hemisféry mozkové.

Co budeme do té doby dělat? Jak máme žít s něčím, čemu nerozumíme? Jeden stavební podnikatel na Východním pobřeží měl věštecké sny. Zdálo se mu o nehodách a požárech, které se ještě nestaly. Přesvědčoval členy rodiny, aby změnil své plány, ale oni se jeho obavám vysmáli. Jedna z jeho předpovědí, kterou uveřejnila i tisková agentura, se vyplnila. Dotyčný stavitel své schopnosti nerozuměl. Tento konflikt u něj vedl k rozvinutí příznaků nervového zhroucení a předčasnému odchodu z podnikatelského života. To se stalo před čtyřiceti lety. Nemohl hovořit o své schopnosti tak snadno, jako by to mohl učinit dnes.

V současné době již parapsychologické schopnosti nepředstavují tabu. Myslíme již moderněji.

### *Obcházení racionality levé poloviny mozku*

Proč pláčeme? Proč máme sny? Proč barevné vzory ovlivňují způsob našeho myšlení nebo cítění? Proč klidná hudba ovlivňuje naši náladu? To jsou jevy pravé poloviny mozku, pro které nemáme z pohledu levé mozkové hemisféry žádné vysvětlení. Existují ještě další fenomény pravé poloviny mozku. Dokážeme je již racionálně přijímat. Nejsou již považovány pouze za fenomény. Obešli jsme požadavek levé poloviny mozku na logická vysvětlení.

Naše společnost opřená o levou hemisféru mozku se pyšní svým pragmatismem a racionalismem, ale přesto přijímá řadu věcí týkajících se lidské mysli a přírody, kterým nerozumí. Úžasné schopnosti lidské mysli začínají být uznávány, i když přesahují schopnost lidské mysli porozumět.

„Počkejte moment," říkáte, „copak mozek není schopen porozumět svým vlastním schopnostem?" To je dobrá otázka. Odpověď bych tímto způsobem: Polovina mozku nemá schopnosti na to, aby porozuměla schopnostem celého mozku. Je to logicky výstižnější?

Jakmile jednou zaktivujeme pravou hemisféru mozkovou, jak to cvičíte nyní, začne se o toto porozumění sama sobě snažit celý mozek. A toto porozumění začne být možné.

Výzkumní pracovníci firmy Caltech v Kalifornii zjistili, že pravá hemisféra je mnohem dokonalejší, než se předpokládalo, a že předává své vědomosti levé polovině mozku zřejmě přes společný mozkový kmen.

Když používáte při práci subjektivní komunikaci a začnete dělat „zázraky" u problematických osob, v disciplinárních situacích, při problémech s chováním, budete časem přijímat tyto „zázraky" čistě jako jednu ze svých manažerských schopností.

Vaši spolupracovníci vás začnou obdivovat. Když se vás budou vyptávat, můžete upozornit na tuto knihu a nácvik Silvovy metody, který jste absolvoval. „Neuvěřitelné" se pak stane věcí, která „frčí".

### ***Rozbor jednoho příkladu***

John R., absolvent Silvovy metody, je úspěšný zprostředkovatel realit. Pracuje pro něj celá řada školených realitních agentů. John věří tomu, že nejlepší způsob, jakým může manažer udržet vysokou produktivitu a dobrou disciplínu vlastní příklad - tj. být sám produktivní, disciplinovanou osobností. Jeho vlastní obchodní úspěchy tvoří stále silnou motivaci pro ostatní. Zde uvádíme popis toho, jak John aplikuje Silvovu metodu na určitý prodej.

Těsně před usnutím vstoupí do hladiny Alfa metodou 3 až 1, 10 až 1. Pak si po svém boku představí poradce. Je to osoba, která mohla žít v minulosti nebo která žije v současnosti. Může to být muž nebo žena. John R. se pak naprogramuje (dá si sám pokyny) na probuzení v optimálním čase. Je to doba, kdy jeho potenciální zákazník, se kterým by měl následujícího dne jednat, bude v optimálním stavu pro přijetí subjektivní komunikace. Pak usne.

Když mi svůj postup popisoval, uvedl, že používá Silvovu metodu Jak nejlépe dovede" při prodeji drahých pozemků nebo velkých budov. Budeme tedy nyní při popisu jeho metody předpokládat, že jde o důležitou, drahou nemovitost.

„Probudím se v nějakou noční hodinu a okamžitě vstoupím do hladiny Alfa metodou 3 až 1, 10 až 1. Přivítám svého poradce a představím si svého potenciálního zákazníka. Potom přesunu tento výjev mírně vlevo a vysvětlím výhody nemovitosti. Zeptám se svého poradce, zda jsem něco nevynechal. Často mě přitom napadnou myšlenky, které se mi zdají bezvýznamné, ale pro potenciálního zákazníka jsou evidentně důležité. Znovu přesunu scénu vlevo a vidím zákazníka, jak děkuje za informace a zvažuje koupi."

Při používání této metody se John vyhýbá problémům, které by mohly nastat, kdyby v případě určitého zákazníka programoval uzavření koupě. Brání tak problémovým blokům, aby vnikly do obrazu a je schopen efektivně svoji subjektivní prodejní nabídku ukončit. Výsledek je ten, že prodá mnoho nemovitostí.

Svobodnou vůli zákazníka je nutné respektovat. Svobodná vůle je univerzální dar, věnovaný všem lidem. Nemůžeme úspěšně programovat *proti* této svobodné vůli. Můžeme však úspěšně programovat *pro* vzájemný prospěch. Náš absolvent postupuje s určitou osobou tak daleko, jak je to jen možné. Jinou možností je naprogramovat uskutečnění prodeje, ale bez určení konkrétního zákazníka.

Vynechali jsme jednu techniku, o které pojednáme v následující kapitole. Uvedený podnikatel v realitách totiž používá Silvovu metodu k určení nejlepšího média, ve kterém by měl inzerovat nemovitost, nejlepší stránky v novinách a dokonce i k určení nejvhodnějšího dne pro zveřejnění inzerátu. Šetří tak čas i peníze.

### ***Objektivní a subjektivní manažer***

Jdete svému personálu příkladem. Ale možná jste jen dobrým *objektivním* příkladem. Manažer je manažerem proto, že ví o svém oboru určitě více, než kolik obnáší jen znalost jedné profese. Tyto znalosti jsou i předmětem respektu, který u zaměstnanců máte.

Personál respektuje vaše činy a vaše slova. To jsou objektivní skutečnosti. Je to ale pouze polovina pozadí celé věci.

Jak můžete působit na váš personál? Objektivně, když budete dělat to co dosud - tj. budete dělat dobře svoji práci a starat se, aby svoji práci dělali dobře i všichni ostatní. Subjektivně budete působit, když vstoupíte do hladiny Alfa a „vidíte“, jak práce ve firmě probíhá bezchybně.

Informace se vštěpuje do mozkových buněk, pokud je mozek optimálně synchronizován a energeticky vyladěn. Jak bylo zjištěno, k tomu dochází v hladině Alfa, při optimální mozkové frekvenci pro vštěpování informací sobě samotnému nebo ostatním.

Když manažer ovládá svoji mysl a když používá toto ovládání ke vstupu do hladiny Alfa a programování, stává se výkonnějším. Když používá programování Alfa k „vidění“ toho, jak práce probíhá účinně a tvořivě, tvoří subjektivní příklad pro ostatní. Jeho mozkové neurony rezonují s neurony ostatních lidí, kteří se na práci podílejí, a tyto osoby začínají být rovněž naprogramované. Tím, že jejich mozkové neurony rezonují s manažerovými při usilování o společný cíl, povzbuzuje manažer kolektivní spolupráci.

### *Způsoby programování personálu*

My všichni máme svobodnou vůli. Nemůžeme ze své vůle přinutit ostatní o jejich svobodnou vůli. Tím bychom ostatním lidem vytvářeli problémy. Mozkové neurony jsou naprogramovány na řešení problémů, nikoli na jejich vytváření.

Manažer může vstoupit do hladiny Alfa a vidět deset svých zaměstnanců, jak harmonicky spolupracují bez individuálních třenic, které by narušovaly týmovou práci. To obvykle stačí k vyvolání žádoucího výsledku, pokud se nevyskytne nějaký „blokující problém“.

Předpokládejme nejprve, že žádný takový problém neexistuje; že manažerova řešení pracovního dne mohou působit, aniž by se střetávala se svobodnou vůlí ostatních. V takovém případě můžete postupovat při používání své mysli v hladině Alfa pro programová-

ní disciplíny, harmonických personálních vztahů a „úspěšného dne“ následujícím způsobem:

- Ráno po probuzení použijte metodu 5 až 1. Obráťte oči mírně vzhůru a vizualizujte si svoji kancelář, prodejnu, dílnu nebo závod. Vybatve si okamžik, kdy jste byli spokojeni s disciplínou, a vizualizujte si ho vpravo. Pokud si takový okamžik nemůžete vybavit, představte si, jak by asi vypadal.
- Nyní si vizualizujte stejné podmínky v zítřejším uspořádání, a přesuňte tento obrázek mírně vlevo. Obráťte pozornost opět vpravo a vizualizujte si okamžik, kdy nedocházelo k žádným třenicím nebo nesouladu; nebo si představte, jak by takový okamžik vypadal.
- Opět převed'te tento obrázek do zítřejších podmínek a přesuňte ho na vaši levou stranu. Opakujte tento postup pro každý další faktor, který si přejete naprogramovat, jako např. zlepšenou výkonnost, objem výroby, kvalitu, apod. Celý proces zakončete pozitivním ujištěním sebe sama; pak si odpočítáváním od 1 do 5 potvrďte, že se cítíte lépe než předtím.

Předpokládejme ovšem výskyt nějakého „blokujícího problému“. Může ho vytvářet např. jeden z vašich zaměstnanců, který je náruživý kuřák a který pracuje v blízkosti jiného zaměstnance -nekuřáka. Protože oba dva mají svobodnou vůli, vaše vizualizace těchto dvou zaměstnanců, jak pracují harmonicky, nebude mít žádný vliv na jejich každodenní rozepře:

„Zhasni to“. „Vždyť jsem si sotva zapálil.“

Tuto situaci můžete řešit jako oddělený problém. Přístup k problémům s kouřením a pitím alkoholu jsme probrali již dříve. Pokud tento problém nebudete řešit, neustále bude vnášet do vaší vizualizace nesoulad. Nicméně, tvůrčí vizualizace je mocným nástrojem.

### *Všechno jde lépe*

Richard Bach, absolvent kursu Kontroly mysli a autor knihy *Jonathan Livingston Seagull*, jednoho z nejúspěšnějších světových bestsellerů, jaké kdy byly napsány, vysvětluje: „Skutečnou podsta-

tou Silvovy metody je tvůrčí vizualizace; to znamená, že když si něco dokážete vizualizovat, tak to také můžete uskutečnit."

To je řečeno přesně. Navazuje to na starou průpověď „Co si dokáže člověk představit, toho dokáže i dosáhnout". Když si tedy dokážete představit „úspěšný den", pak... Musím tuto větu dokončovat?

Všechno jde lépe, když vy *pracujete*. Ale objektivní práce, bez ohledu na to, jak produktivní, není jediná práce, kterou musíte vykonat. Musíte vykonávat také subjektivní práci, používat deset cyklů za sekundu k tomu, abyste rezonovali s myslí ostatních lidí, a přičinili se tak, aby práce šla ještě lépe.

Pawtucketské *Times* přinesly zprávu o místním pojišťovacím agentovi, který pomocí Silvovy metody prodal pojistky za milion dolarů. On a jeho tři kolegové z kanceláře se rozhodli absolvovat kurs Silvovy metody a s výjimkou jednoho z nich se rozhodli otestovat si ji. Během tohoto testovacího období zvýšili tito tři pojišťovací pracovníci produkci celého personálu o 490 procent.

Reportér jiného deníku uvádí: „Udivující, a téměř děsivé je to, že to účinkuje. Studenti jsou cvičeni na fungující média, která dokáží zapínat nebo vypínat své ESP podle vlastní vůle. To vše (a ještě víc) se studenti učí poznáváním schopností v přirozeném stavu mysli - v hladině Alfa."

Všechno jde lépe. V této kapitole jsme se zaměřili na disciplínu a další personální problémy, ale použili jsme jen několik příkladů. Abychom vám pomohli i v tomto omezeném rozsahu širokou škálu možností, uvádíme některé další problémové situace a typické způsoby jejich řešení.

*Deset problémových situací a způsoby, jak je subjektivně zvládnout*

Problémová situace

Vás asistent má pocit, že se mu nedostává dost uznání.

Obrazové řešení

Subjektivně ho pochvalte, Uspořádejte imaginární banket na jeho počest.

Starý zaměstnanec nesnáší nově přijatého pracovníka.

Technik protestuje, že má příliš mnoho papírování.

Zaměstnanec, který si stěžuje, stále mluví o své minulé firmě.

Jeden zaměstnanec má pocit, že dochází k nespravedlivému ohodnocování.

Dva zaměstnanci spolu mají trvalé neshody.

Jednomu zaměstnanci se nelíbí přidělená práce.

Jeden zaměstnanec má hodně absencí kvůli špatné tělesné kondici.

Jeden zaměstnanec stále probírá v práci své domácí problémy.

Připomeňte mu subjektivně, že by nový pracovník mohl být jeho syn. Představte si oba, jak harmonicky spolupracují.

Představte si, jak mu při této práci čas ubíhá rychleji.

V subjektivní komunikaci s ním promluvte o tom, že každé zaměstnání má svá pro a proti.

Představte si ho, jak maximálně využívá všechna pro.

Subjektivně apelujte na jeho toleranci vůči dočasným křivdám a ujistěte ho, že „i to pomine".

Jednotlivě jim odpusťte a požádejte je, aby odpustili jeden druhému. Představte si, jak k tomu dochází.

Představte si ho nešťastného. Posuňte obrázek vlevo s tím, jak ho povzbuzujete. Představte si ho lépe přizpůsobeného.

Představte si ho ve stavu, ve kterém kypí zdravím.

V subjektivní konverzaci ho vybídněte, aby zanechal své problémy v pytlí ráno u dveří, až půjde do práce. Představte si ho, jak to dělá.



Žena jednoho zaměstnance  
hb ponouká k nespokojenosti  
s prací.

V třicetné subjektivní  
konverzaci poukažte na  
prospěch pramenící  
z pozitivního postoje.

### *Zaměřeno na obtížně řešitelné situace*

Když se jasnozřivý manažer střetne s problematickou osobou, která nereaguje na objektivní přístupy, je zapotřebí použít přístupu subjektivního. Tento subjektivní přístup je často nutné specificky zaměřit na dotyčnou osobu, spíše než na kolektiv. Zde je jedna účinná metoda:

- Naprogramujte se před usnutím v hladině Alfa na automatické probuzení v optimálním čase na programování problematické osoby.
- Po probuzení opět vstupte do hladiny a vizualizujte si problematickou osobu přímo před sebou.
- V duchu s ní pohovořte o potřebě dodržovat předpisy, vycházet dobře s ostatními, nebo o jiné příčině problému.

Tímto způsobem mluvíte k „základní“ osobnosti, vnitřní přirozenosti člověka, která je inteligentnější a schopná většího porozumění. Jako kdyby problematická osoba byla v hypnóze a vy byste obcházel její kritické vědomí. Když vysvětlíte, co je na jejím chování špatného a k jakým změnám by mělo dojít, programujete v té osobě změnu k lepšímu. Neriskujte „přerušování spojení“ tím, že byste se uchýlili k obviňování. Místo toho veďte pohovor „od srdce k srdci“. Zdůrazněte vzájemný prospěch všech zúčastněných a přání pomoci dotyčné osobě, aby lépe vycházela s kolektivem. Uveďte, že vaším cílem je sjednotit společné síly ke zvýšení produktivity a snaha, aby práce probíhala v harmonickém prostředí.

### *Slovo, které vede k **nápravě***

- Nyní si vyberte slovo nebo frázi, kterou můžete běžně použít v pracovním prostředí - jako např. „To pomáhá“ nebo „To je lepší“. V duchu řekněte problematické osobě, že pokaždé, když

vyslovíte zvolené slovo nebo frázi objektivně v pracovním prostředí, okamžitě pochopí, že je zapotřebí zlepšit přístup k práci. Toto slovo nebo fráze nebude použito mimo kontext, ale vyskytne se v normálním průběhu konverzace. „Pokaždé, když uslyšíte (slovo nebo fráze), automaticky porozumíte, že jednáte špatně a že se musíte zlepšit a spolupracovat.“

- Přesuňte výjev mírně vlevo. Je to kancelář nebo dílna. Pronášíte zvolené slovo nebo frázi. Vidíte problémovou osobu, jak rozumí a chce spolupracovat.
- Přesuňte projekci znovu mírně vlevo. Vidíte problematickou osobu, jak už není problémová. Vidíte ji šťastnou. Vidíte všechny zaměstnance šťastné.
- Zakončete seanci tím, že přejdete do spánku.

Zvolené slovo nebo frázi můžete užít v práci hned následující den a pozorovat výsledky. Neukázněná osoba začne být více disciplinovaná. Problémová osoba přestává být problémem. Subjektivní komunikace proběhla zdařile.

A tak to je.

## EFEKTIVNĚJŠÍ VYUŽÍVÁNÍ ČASU POMOCÍ SILVOVY METODY

Když pracovník exekutivy studuje techniky k efektivnějšímu využívání času, začne zvažovat priority, posloupnosti a časové rozvrhy. Je také povzbuzován k tomu, aby delegoval více pravomoci na své podřízené a nezabýval se nepodstatnými záležitostmi. To vše si zasluhuje pozornost. Ale je to pouze začátek.

Se Silovou metodou vedoucí pracovník zjistí, že jasnozřivost mu ušetří dlouhodobé testování, časově náročné kroky k nalezení správné cesty. Jeho mysl již nejlepší cestu zná. Jediné, co musí vedoucí pracovník udělat, je zeptat se jí na to.

Baltimorský *Sun* nedávno přinesl zprávu o tom, jak žlutý kroužek na mapě Egypta, který tam zakreslil jeden senzibil pro kalifornský výzkumný tým, vedl k objevení pozůstatků paláců Antonia a Kleopatry. Stephen Schwarz, bývalý výzkumný asistent ministerstva námořnictví, prohlásil: „Nepokoušíme se dokázat, že lidé mají parapsychologické schopnosti. Říkáme rovnou, že tyto vlastnosti představují nástroj, který není využíván pro nejrůznější pátrání tak, jak by měl.“

V této kapitole se budeme zabývat způsoby, jak efektivněji využívat čas - nejen hodiny v průběhu dne, ale také dny v průběhu týdne a týdny po celý rok. Umožní nám to objevení správné cesty, po níž se jasnozřivě vydáme.

Na začátek se vrátíme ke zprostředkovateli realit, který používal Silvou metodu k prodeji cenných nemovitostí, jak jsme to popsali v předcházející kapitole.

### *Jak se dotazovat myslí*

Když měl tento realitní agent zprostředkovat prodej cenné nemovitosti slibující velkou provizi, použil na plánování prodejní strategie techniku „důležitých situací“.

Tato prodejní strategie mohla zahrnovat adresné nabídky poštou, telefonní kampaň, inzertní kampaň nebo určité kombinace těchto postupů. S pomocí Silvovy metody lze nejlepší přístup - ten, který by mohl vést k prodeji nemovitosti - určit předem a ušetřit tak značné množství času a peněz.

Uvedený realitní zprostředkovatel použil k určení nejlepšího komunikačního prostředku Silvou metodu. Ukázalo se, že je to inzerce. Potom určoval nejlepší médium - televizi, rádio nebo noviny. Odpověď Silvovy metody zněla: noviny. Pak určil nejvhodnější noviny: jaká rubrika těchto novin by byla nejučinnější a dokonce i den v týdnu, ve kterém by měl inzerát vyjít!

Výsledky byly tak dobré, že se tento postup stal standardní technikou, kterou náš realitní agent používal pokaždé, když dostal seznam velkých nemovitostí.

### *Výběr jasnozřivým rozhodováním*

Zde uvádíme použití této metody na určitý realitní projekt:

- Ke vstupu do hladiny před usnutím použijte metodu 3 až 1, 10 až 1.
- Až si vizuálně vybavíte nemovitost, která je určena na prodej, pozvěte do tohoto obrazu imaginárního poradce.
- Dejte si instrukce na probuzení v optimálním čase na práci na tomto projektu. Přejděte z hladiny Alfa do spánku.
- Po probuzení v noci opět použijte metodu 3 až 1, 10 až 1 ke vstupu do hladiny Alfa.
- Přivítejte svého imaginárního poradce. Znovu si vizualizujte nemovitost. Pak položte první otázku, kterou je zapotřebí rozhodnout. V našem případě otázka zněla „Mám kontaktovat kupce telefonem, poštou, rádiem, televizí nebo pomocí novin?“

- Nyní použijte vylučovací metodu, pomocí které získáváte odpověď porovnáním dvou otázek. Přesný postup je uvedený níže. V tomto případě bylo nutno vyloučit čtyři komunikační média k získání jednoho, které bylo nakonec použito.
- Za předpokladu, že byly vybrány noviny, použijte eliminační metodu k výběru určitých novin.
- Použijte eliminační metodu k výběru vhodné rubriky.
- Použijte eliminační metodu k výběru nejvhodnějšího dne pro zveřejnění inzerátu.
- Poděkujte svému imaginárnímu poradci a zakončete seancí tím, že si dovolíte usnout.

Nyní vám objasníme, co rozumíme pod pojmem „eliminační metoda“. Vyberte si dvě alternativy, řekněme korespondenci nebo telefon. Položte otázku „Co bych měl použít - korespondenci nebo, telefon?“. Potom dovolu své mysli tékat a myslet na něco jiného. Za několik okamžiků se vraťte zpět k projektu a v duchu znovu položte otázku. Dostanete odpověď. Ve vaší mysli vyskočí slovo - telefon. Nyní udělejte totéž při porovnávání telefonu s jiným médiem. Tak vyloučíte další médium. Pokračujte tak dlouho, až zůstane jen jedno médium. To je médium, které vám vaše supermysl doporučuje použít.

Někteří lidé, kteří prakticky používají jasnozření, dávají přednost imaginárnímu televiznímu přijímači. Vyladí přijímač na volný kanál, kde je vidět pouze „zrnění“. Položí otázku „Co bych měl použít - korespondenci, nebo telefon?“ Pak přepnou na programový kanál a vidí odpověď na imaginární televizní obrazovce.

### *Možnosti jasnozřivého rozhodování*

Sedíte za svým pracovním stolem. Máte před sebou úkol, který musí být splněn v určitém časovém limitu. Existuje celá řada způsobů, jak můžete tuto práci udělat včas. Pokud by existovala pouze jedna možnost, jak úkol splnit, nevznikal by žádný časový problém. Postupovali byste co nejučinněji jediným možným způ-

sobem. Teď však máte před sebou dva nebo více způsobů, jak práci vykonat. Který zvolíte?

Očekává se, že osvědčíte svoji manažerskou kompetenci. Je to zkouška vašeho úsudku. Není to první takový test. V minulosti jste rozhodovali většinou správně. To je zřejmě i důvod, proč jste manažerem.

Pokud chcete dojít k rozhodnutí stejným způsobem jako v minulosti, v pořádku, je to vaše volba. Pokud ale chcete použít větší část svojí mysli, více svých schopností rozhodovat, více své skryté geniality, máte k dispozici jinou metodu.

Můžeme si uvést příklad. Manažer firmy instalující počítače má možnost získat velkou zakázku pro jednu novou firmu. Má k dispozici tři špičkové prodejce a je zapotřebí, aby z nich pro tuto důležitou zakázku vybral toho nejlepšího. Nejprve zhodnocuje celou záležitost objektivně. Pak vstupuje do hladiny Alfa.

V hladině zve jako poradce do své imaginární projekce vedoucího nové firmy. Ptá se ho: „Je tím správným prodejcem pan A nebo pan B?“ Vypojuje a napadá ho pan B. Potom se znovu ptá vedoucího: „Je správným prodejcem pan B nebo pan C?“ Vypojuje, a znovu ho napadá pan B. Pověřuje úkolem pana B a velká zakázka je uzavřena.

Můžete tuto metodu použít nejprve pro detaily. Pozorujte, jak fungují jasnozřivá rozhodnutí při volbě jedné osoby místo druhé, při volbě jedné barvy místo druhé barvy, jednoho zařízení místo jiného zařízení. Až se vaše schopnost zdokonalí a vaše sebedůvěra vzroste, můžete postoupit k závažným situacím a dosáhnout značných časových úspor.

### *Na vzdělávání není nikdy pozdě*

Proč vás tohle neučili na základní škole? Nebo na střední škole? Nebo na vysoké škole? Odpověď zní, že se tuto metodu musí nejprve naučit učitelé a profesori, které tuto metodu rovněž nikdo neučil.

Zájem o aplikaci funkcí pravé a levé poloviny mozku vzrůstá mezi pracovníky z oblasti vzdělávání teprve v posledních pěti letech.

V časopise *American Psychologist* z roku 1979 Ann Dirkesová z katedry vzdělávání Indiána University prohlašuje, že metody tvořivého myšlení je možné aplikovat na akademické vzdělání. Domnívá se, že by vyučující měli lépe využívat komplementární aspekty obou hemisfér. Upozorňuje však, že k předávání znalostí levé polovině mozku co zná pravá možná budou zapotřebí zvláštní techniky.

Má úplnou pravdu. Tyto požadované techniky jsou uvedeny na stránkách této knihy. Nejsou to první techniky, které kdy člověk vynalezl k přenášení jemných informací pravé hemisféry mozku do verbalizovaného vědomí hemisféry levé.

Jasnovidci po celá staletí používali křišťálové koule k odklonění vědomé pozornosti, aby taková informace mohla projít. K bádání pod hladinou vědomí bylo používáno kyvadélko. Proutkaření, které se obvykle používá k nalezení vodních pramenů, bylo rovněž používáno nad mapami k hledání pohřešovaných osob, nerostných ložisek a hledání nejvýhodnějších odbytí. Silvova metoda na takových pomůckách nezávisí. Pravá polovina mozku nám je schopna předávat informace, pokud jí dáme příležitost. Touto příležitostí je hladina Alfa. Je už pozdě na to získat subjektivní nebo jasnovidecké vzdělání ve škole. Ale není pozdě na to vzdělávat se subjektivně sám. Vyučování probíhá právě teď.

### *Spojení s vyšší inteligencí*

Niels Bohr, tvůrce atomové teorie, se zmiňoval o nezvyklém *spojení* všech fyzikálních jevů, „i když o něm můžeme mluvit jen v obrazech a přirovnáních.“ Bohr to považoval za kosmický faktor. Heisenberg mluvil o „téměř děsivé jednoduchosti a jednotnosti“, která se v přírodě odráží.

Jiný fyzik, Arthur Miller, popsal obtíže kvantových fyziků při definování intuice a vizualizace, které sehrály důležitou roli ve vývoji kvantové teorie a ze kterých lze rovněž usuzovat na „spojení“.

Použitím imaginace v hladině Alfa čerpáme z této univerzální jednoty; napojujeme se. V hladině Beta, při používání našich

fyzických smyslů, se odpojujeme od jednoty a soustředujeme se na fyzikální svět.

Potřebujeme dělat obojí. Potřebujeme pracovat v tomto fyzikálním světě v Betě a používat při tom všechny naše fyzické smysly. A potřebujeme obnovovat svoje spojení s jednotou, denně, abychom souzněli s touto jednotou na způsob dvousměrné komunikace.

Když přivzeme nějakého odborníka do hladiny Alfa, aby nám poradil s řešením problému, přepínáme v komunikaci s jednotou (kterou raději nazývám Vyšší Inteligencí) na příjem; a když vytvoříme imaginární scénu řešení problému, přepínáme v této komunikaci na vysílání. Ve skutečnosti se stáváme mostem pro tvořivost. Naše pravá hemisféra nás spojuje s jednotou, naše levá hemisféra s odděleností.

To vše se odehrává v Alfě; pravá polovina mozku je vybudena k tomu, aby zaujala své správné místo vedle levé. Tvůrčí energie prochází přes tento most od Vyšší Inteligence do fyzikální roviny.

Když vy, jasnozřiví vedoucí pracovníci, budete stále více přirozeně pracovat tímto způsobem, spojení se bude zlepšovat. Kdyby vás to naučili alespoň v posledním roce na univerzitě, tak byste nyní již tak pracovali zcela běžně.

Teď vám používání jasnozřivosti může připadat nepřírozené. Mně to nepřírozené nepřipadá, ani miliónům absolventů Silvovy metody, kteří ji používají nejen k dosažení pracovních úspěchů, ale i pro upevnění vlastního zdraví i zdraví druhých lidí, pro rodinná rozhodnutí a pro rozvíjení svých schopností ve svém povolání, umění, sportu. S rostoucí praxí se budete při vstupování do hladiny Alfa a programování cítit stále uvolněnější. Denní programování harmonie, kreativity, využívání času, a programování řešení se pro vás stane „životní nezbytností“. I vy začnete používat toto přirozené lidské dědictví ve všech oblastech svého života nejen k dosahování pracovních úspěchů.

V předcházejícím textu jsme vám doporučili používat kazetu s vaším hlasem ke snadnějšímu vstupování do hladiny Alfa a potom cílenému pozitivnímu programování. Nyní uvádíme návod na nahrání kazety, která by vám pomohla naprogramovat produktivní, hospodárně využitý den.

## *Programování hospodárného využití času v průběhu dne*

To, čemu uvolněně nasloucháte, může změnit vaše chování. Když relaxujete u televize, může změnit vaše chování lákavá reklama na smetanovou zmrzlinu doprovázená stejně smetanovým hlasem vychvalujícím její báječnou chuť. Mění chování i tolika tisíc dalších diváků, že se výrobci vyplatí vynaložit na reklamu tisíce dolarů. V rozhlasových inzerátech plní stejný účel samotný hlas.

Teď si poslechnete jednu takovou rozhlasovou „reklamu“. Nabízí jedinečný výrobek. Jsem si jist, že ho budete chtít koupit - je to úspěšný den.

Níže uvedený monolog byste si měli namluvit na kazetu. Můžete šiji potom přehrát ráno po probuzení. Pokud je namluvena volně, s přestávkami na patřičných místech, zabere její poslech a naprogramování ekonomicky využitého dne asi osm minut. Můžete si dovolit strávit osm minut svého dne nabitěho aktivitami, posloucháním takové kazety? To si pište, že můžete. Ve skutečnost si nemůžete dovolit ji neposlouchat.

Pokud nemáte k dispozici kazetový magnetofon, může vám monolog s denním programováním předčítat každé ráno někdo z členů vaší rodiny. Čtení by opět mělo být volné, bez kolísání v náladě a intenzitě hlasu.

Tato nahrávka nezahrnuje programování pro rychlá řešení zvláštních, časově náročných problémů, jako je prodej cenné nemovitosti popsany v předcházející části této kapitoly. Takové programování by se mělo dělat večer před usnutím.

V případě této kazety se jedná o obecný návod, jak začít den - opravdu dobrý den.

### *Osm minut, které přetvářejí den*

Toto je monolog určený k namluvení na kazetu nebo předčítání (nečtete vysvětlující vsuvky): „Pohodlně ulehní na lůžko. Zavři oči. Obrat' je mírně vzhůru. Zvolna odpočítávej od 5 do 1 : 5... 4... 3... 2... 1.

Relaxaci si můžeš prohloubit představami klidných výjevů. Může to být louka se zpívajícími ptáky a vlnící se bílá oblaka, která

plují po modré obloze. Vidíš zelenou trávu, modrou oblohu, bílá oblaka. Slyšíš ptáky zpívat... (Pauza)... Nyní si představ bílou pláž s valícím se příbojem. Slyšíš zvuk vln... (Pauza)... Nyní si představ rozkvetlou zahradu. Vidíš květiny nejružnějších barev. Jednu držíš v ruce. Podívej se, jak hedvábné má lístky. Cítíš její vůni. Na okvětním lístku vidíš kapku rosy - třpytí se ve slunci jako diamant a odráží všechny barvy duhy.

Nyní následují pozitivní výroky, které ti přinesou prospěch. Opakuj si je v duchu po mně : Pokaždé, když se uvolňuji tímto způsobem, vstupuji hlouběji a rychleji... (Pauza)... Pozitivní myšlenky, které si podržuji v této hladině myslí, přinášejí prospěch... (Pauza)... Jako jasozřivý vedoucí pracovník jsem každý den ve své práci úspěšnější a úspěšnější... (Pauza)... Stále si udržuji vyrovnanou mysl a zdraví prospěšný postoj... (Pauza)... Když spojím tyto tři prsty na libovolné ruce, začne moje mysl fungovat v hlubší rovině uvědomění.

Můžeš si prohloubit relaxaci, tentokrát počítáním pozpátku od 25 do 1. Počítej v duchu se mnou, vizualizuj si čísla. Cítíš se stále více a více uvolněný. Až dojdeš k číslu jedna, budeš úplně uvolněný. (Pomalé počítání) 25... 24... 23... 22... 21... 20... 19... 18... 17... 16... 15... 14... 13... 12... 11... 10... 9... 8... 7... 6... 5... 4... 3... 2... 1...

Nyní použij svoji vizualizaci k představě denních aktivit. Postupuj po hodinách. Vidíš, jak narůstají časové úspory, protože všechno probíhá hladce, harmonicky a produktivně. Začni si představovat přímo před sebou a po každé hodině si obrázek přesuň vlevo.

Nyní je (doplňte hodinu) hodin. Snídáš s (rodinou, přáteli). Cítíš se svěží a plný sil. Vyzařuješ kolem sebe dobrou náladu a nadšení. Vidíš, jak ostatní reagují kladně na tvoji přítomnost.

Přesuň tento obraz mírně vlevo. Nyní je (doplňte čas o jednu nebo dvě hodiny později) hodin. Jsi na svém místě v práci. Všechny přípravné práce jsou prováděny hladce a produktivně. Řídíš je s přehledem. Cítíš porozumění a dobré vztahy ke svým spolupracovníkům.

Nyní je (doplňte jednu nebo dvě hodiny později) hodin. Vidíš hodiny, které ukazují tento čas a opět přesunuješ výjev mírně

Zde jsou názvy některých předmětů, které byste se možná učili, kdybyste měli pravomozkové vzdělání.

- „Základy relaxace a vizualizace“
- „Přehled meditativních technik“
- „Dynamická meditace“
- „Základy tvůrčí imaginace“
- „Pokročilá vizualizace a imaginace“
- „Anatomie levého mozku, fungování pravého mozku“
- „Jak rozumět mozkovým vlnám“
- „Bikamerální myšlení v hladině Alfa“
- „Vnímání na dálku“
- „Paměť a jasnozřivost“
- „Tvůrčí aspekty myšlení“
- „Posilování intuice, instinktu a inspirace“

Absolvováním všech těchto předmětů byste možná získali titul magistra jasnozřivosti. Nacvičením a používáním postupů uvedených v této knize tohoto titulu dosáhnete nepochybně.

Při pohledu na názvy jednotlivých předmětů se zdá, že se přizpůsobují akademickému stylu. Ale kdybyste tyto přednášky navštěvovali, sami byste viděli zřejmý odklon od obvyklého akademického přístupu.

Každý z těchto předmětů by zahrnoval praxi. Profesori a studenti by méně mluvili a více jednali. Do tohoto jednání by patřila relaxace, meditace, vizualizace, imaginace. Patřilo by tam také naslouchání v hladině Alfa a vizualizování vzpomínek. Prožívání minulosti a „vidění“ budoucnosti. Telepatie, psychometrie a další senzitivní zkušenosti pravé poloviny mozku.

Studenti by spojovali své tři prsty. Programovali by svůj vlastní akademický úspěch. Možná by dokonce programovali své profesory, aby vyučovali ve správné hladině pro optimální vyučování.

Typická výuka by obsahovala jak subjektivní učení, tak programování pro jeho úspěšné výsledky. Nebyla by zatížená soutěživostí

vlevo. (Doplňte vlastními slovy činnosti, které v této době probíhají, tak, aby to ideálně vystihovalo vaši práci). Všechno probíhá dobře a v předstihu. (Postupujte po jedno- nebo dvouhodinových intervalech. Určete čas, přesuňte obrázek vlevo a popište ideální podmínky.)

Nyní pracovní doba končí. (Vidíte hodiny, které ukazují konec pracovní doby a přesouváte tento obrázek mírně vlevo). Cítíš se skvěle, plný energie a nadšení. Končíš pracovní den. Všechno cílů bylo dosaženo, práce pokročila. Vyzařuje z tebe uznání a podpora ostatním.

Připrav se na zakončení seance. Uvědomuješ si, že začínáš tvořivý a naplňující den, že jsi kompetentní a schopný vedoucí pracovník, který dokáže překonat všechny překážky, vyřešit všechny problémy a dosáhnout všech cílů. Tak ať se stane.

Nyní budeš počítat od 1 do 5, a otevřeš oči zároveň s dosažením čísla pět. Budeš se cítit úplně probuzený, dokonale zdravý, lépe než předtím - 1... 2... 3. Až napočítáš číslo 5 a otevřeš oči, budeš se cítit dokonale zdravý, a lépe než předtím - 4... 5. Oči jsou otevřené, cítíš se úplně probuzený a je ti skvěle!"

### **Subjektivní učení plus programování**

Tato kazeta přináší dvojí prospěch. Když jí nasloucháte, učíte se, jak vstupovat do hladiny Alfa a programovat se na úspěšnější den pro vás i vaši firmu. Při tom se skutečně programujete.

Po nějaké době se můžete odpoutat od mechanického postupu, který páska diktuje. Dokážete se programovat ráno bez ní. Až zvládnete pomocné metodologie popsané v úvodních kapitolách a v kapitolách, které budou následovat, budete schopni připojit tyto přídatné kroky ke svému dennímu programování.

Když budete pokračovat v denním programování tímto způsobem, dokážete vstupovat do hladiny Alfa v libovolnou denní nebo noční dobu za libovolným účelem a programovat ve chvílích, které jsou pro dosažení pozitivních výsledků ideální.

Začnete pracovat tak, jak byste pracovali již dávno, kdyby vás ve škole naučili používat vaši mysl správným způsobem - používat pravý mozek stejně dobře jako levý.

a stresem. Probíhala by uvolněně a snadno a díky tomu by byly uvolněnější a snadnější i všechny předměty levé hemisféry.

Privátní experimentální škola New Age v Jižní Pasadeně integruje pro intenzivnější učení čtyři oblasti - fyzické smysly, emoce, racionální myšlení a intuici. Tato škola pořádá každé léto šestitýdenní cykly asi pro 200 studentů. Studenti začínají den relaxačními cviky. Používají tyto cviky rovněž před zkouškami a jinými stresovými událostmi. Zjistí, že tato relaxace vede ke změnám v učení.

Když se ve třídě učí o elektřině, jsou studenti vyzváni, aby si představili, že jsou elektrony. Jak se ukázalo, představuje takové používání imaginace a fantazie pro studenty nejen motivaci, ale zrychluje rovněž učení a zvyšuje úroveň zapamatování.

Probíhá tam také cvičení rozvíjení intuice. V jednom z nich dostanou studenti kousek grahamové sušenky, aby ho ohmatali, očichali, a snědli. Potom jsou dotázáni, kde je ukrytý zbytek sušenky. Barbara Clarková, profesorka speciální výuky na této škole říká: „Hledají informaci, která není součástí jejich racionálních schopností.“ Říká, že čím více je intuice používána, tím více se rozvíjí.

Sláva! A již jsme u toho. Chcete čekat, až zbytek světa srovná krok? Nebo byste chtěli pokračovat ve cvičení a rozvíjet svoji jasnozřivost už nyní?

### ***Zjišťování informace mimo rámec racionálních schopností***

Jeden muž byl nalezen zastřelený v kabině své dodávky. Puška, kterou s sebou obvykle vozil, ležela vedle něj. Bylo prokázáno, že ho zabila právě tato puška. Pojišťovací společnost odmítla vyplatit dvojnásobné odškodnění, protože se podle jejího názoru jednalo o sebevraždu.

Advokát, který obhajoval rodinu, vstoupil za použití Silvy metody do hladiny Alfa. Představil si imaginací onu událost. Nebyla to sebevražda - jednalo se o nešťastnou náhodu. Zeptal se, jaká byla příčina. Jeho pozornost přitáhla jedna součástka pušky. Když zakončil svoji seanci a prozkoumal tuto součástku, zjistil, že byla vadná. Tato závada způsobila, že v určité poloze puška sama vy-

střelila. Smrt byla klasifikována jako nehoda a bylo vyplaceno dvojnásobné odškodnění.

Začínáte se napojovat na své intuitivní schopnosti. Začínáte být jasnozřivými vedoucími pracovníky. Všechny tyto schopnosti se vám nyní nabízejí. Jediné, co musíte udělat, je použít je. Jejich používáním se budete stále více zdokonalovat. Dokážete získat takové informace o tom, co se děje ve vašem závodě nebo kanceláři, které by vašim racionálním myšlenkovým schopnostem nikdy nebyly přístupné.

Budeme probírat ještě další způsoby, jak používat hladinu Alfa pro aplikaci jasnozření. Nepochybně budou příležitostně užitečné při lepším využívání času. Ale protože musíme pokračovat postupně, ponecháváme zatím tyto techniky na další kapitole.

Ještě než se naučíte přidavným technikám na hospodárné využívání času, potřebujete získat schopnost zbavovat se časové tísně. Časová tíseň pohlcuje čas.

### ***Odstraňování časové tísně***

A je nutné udělat před B a B před C. Pro vykonání C máme limitovaný termín - od této chvíle 90 minut. Učiníte rychlý odhad. Čas, který si úkol vyžaduje, přesahuje čas, který máte k dispozici. Stáhne se vám hrdlo. Situace je napjatá.

Asi to nebude snadné, ale pokusím se vás přesvědčit o několika skutečnostech:

- *V napjaté situaci spotřebujete více času na vykonání nějakého úkolu než v situaci uvolněné.*
- *Když reagujete stresově na uzávěrku nebo časový limit, váš stres blokuje vaše duševní a fyzické schopnosti. Potřebujete více času než normálně.*
- *Pokud budete věnovat dvě minuty relaxaci a pozitivnímu programování vlastní osoby, ušetříte tím času mnohokrát víc. Časový limit vytváří napětí. Tím, že tento tlak odstraníte, zbavíte včelu žihadla.*

K tomu, abych vás přesvědčil, mám naštěstí jednoho spojence - vás. Seznámím vás s metodou dvou minut. Vy ji vyzkoušíte ve stresových podmínkách. A tím bude mého účelu dosaženo.

Pokud jste tuto knihu nejprve četli a cvičit jste zamýšleli později nebo pokud jste cvičili pomaleji než četli, stále můžete použít tento dvouminutový uvolňovač stresu s pozitivním výsledkem.

### ***Dvouminutový odstraňovač stresu***

Následující postup můžete používat ve své kanceláři, v zaparkovaném autě, v umývárně nebo na jakémkoli místě, kde vás nebude nikdo vyrušovat. Nespěchejte. Berte to vážně. Provádějte to tak, jako by na tom závisel váš život. (Jednou by na tom skutečně záviset mohl.)

- Posad'te se pohodlně na židli. Pokud jsou vám pásek, vázanka nebo boty příliš těsné, povolte je. Zatněte pěst. Sevřete ji. Uvolněte ji. Zapamatujte si pocit provázející uvolnění. Zatněte zuby. Připravte se na zapamatování si tohoto pocitu uvolnění. Uvolněte zuby. Totéž udělejte s nártem. Uvolněte ho. Nyní zavřete oči, zhluboka se nadechněte a vydechněte, a obraťte oči mírně vzhůru. Vybavte si pocit uvolňování na temeni a na čele. Uvolněte obočí. Nechtě vstoupit uvolňující pocit do víček, tváří, čelisti. Uvědomte si svůj krk a ramena. Uvolněte je. Uvolněte hrudník a břicho. Obráťte svoji pozornost k horní polovině zad a uvolněte ji. A teď dolní polovinu. Uvolněte ji. A nyní boky, stehna, kolena, kotníky, chodidla a prsty u nohou. Každou tuto část svého těla uvolněte. Věnujte tomu celou minutu. Pak pomalu počítejte pozpátku od 25 do 1. Vizualizujte si nějaké známé klidné místo - vaše lůžko, vaše oblíbené křeslo, váš dvůr, louku, horu nebo pláž - jakékoli klidné místo, které si dokážete vybavit. Představte si na chvíli, že tam jste. Nyní si zopakujte v duchu: „Pokaždé, když se uvolňuji tímto způsobem, vcházím hlouběji a rychleji. Čas je můj přítel. Pracuje pro mě. Až napočítám do pěti a otevřu oči, budu úplně vzhůru. Budu se cítit skvěle, plný sebedůvěry a sebevlády. Jedna, dva, tři. Až napočítám do pěti a otevřu oči, budu úplně vzhůru, plný sebedůvěry a sebevlády. Čtyři, pět.“ Otevřte oči. „Jsem úplně vzhůru, plný sebedůvěry a sebevlády.“

Toto cvičení nespotřebává dvě minuty. Naopak vám čas *přidává*. Jestli nevěříte tomu, že čas je tvárný, porovnejte si dobu čekání na autobus nebo na to, až se začne vařit voda v konvici s nějakou zajímavější a tvořivější činností.

Hodiny nemůžete zastavit. Ale můžete je prakticky zpomalit; méně šije uvědomovat. Prožívat je uvolněně. Splníte svůj „nemožný“ termín ještě v předstihu. A budete žít déle.

### ***Jak se zbavit stresu z dlouhodobějších časových limitů***

Doktorská disertační práce je závažná událost. Ke stresu přispívá i to, že je nutné ji obhájit do určitého termínu. Také Mary K. měla obavy. Nechtěla začít pracovat na disertaci, dokud si nebude jista výsledky svého výzkumu. Najednou jí ale zbývalo příliš málo času, než aby se mohla cítit uvolněně. Čím byla napjatější, tím pomaleji postupovala. Pak začala používat dvouminutový odstraňovač stresu. Práci zakončila o dva dny dříve.

Běžná manažerská praxe je plná krátkodobých a dlouhodobých časových limitů. Dvouminutový odstraňovač stresu pomáhá u všech. Použijte ho jednou v nějakém napjatém dni. Používejte ho denně v napjatém týdnu nebo měsíci. Začnete tato napjatá období prožívat uvolněně. Zjistíte, že termín, který se zdál krátký, je dlouhý až dost.

Ženám se před porodem udělují hypnotické sugesce, že čas, po který budou probíhat stahy, bude krátký a doba mezi jednotlivými stahy bude dlouhá. Když se stahy objeví, přecházejí „rychle“. Přestávky mezi nimi jsou „dlouhé“ a uklidňující.

Mysl může tvarovat čas. Když jsme v časové tísní, znamená to, že považujeme čas za příliš krátký. Tvarujeme ho, aby byl krátký. Tento proces můžeme obrátit. Můžeme tvarovat čas opačně, prodlužovat ho. Zdá se pak, jako bychom jednali pomalu. Ve skutečnosti se pohybujeme rychle bez pocitu, že se pohybujeme rychle; a najednou máme spoustu času.

Pro dlouhodobé časové limity přidejte k dvouminutovému odstraňovači stresu ještě jeden krok:



- Před ukončením seance si představte kalendář s datem poloviční lhůty vašeho termínu. Uchovejte tento obraz mírně vlevo. Představte si, že váš úkol je splněn více než z poloviny. Pak přesuňte tento výjev ještě více vlevo a představte si na kalendáři datum uzávěrky. Představte si úkol splněný.

### *Plánování se zapojením větší části své **mysli***

Pro jasnoživého pracovníka exekutivy, který si přeje rozvrhnout svůj čas ekonomičtějším způsobem, uvádíme tento postup:

- Vstupte před usnutím do hladiny Alfa a naprogramujte se na probuzení v optimálním čase k nejučinnějšímu programování sebe sama.
- Po probuzení v noci vstupte opět do hladiny a řekněte si v duchu, že budete pracovat na svém rozvrhu příští ráno v době mezi 9 a 12 hodinou a že v té době navrhnete optimální rozvrh pro nejučinnější využití vašeho času.
- Zapamatujte si, že když budete při práci na svém časovém rozvrhu stát před obtížným rozhodnutím, postačí spojit konečky prvních tří prstů jedné či druhé ruky a problémem se začne zabírat větší část vaší mysli.
- Přejděte z hladiny do spánku.

Až budete druhý den ráno sedět u stolu nad svým časovým rozvrhem pro příští období, určete si vhodné časové jednotky jako měsíce, týdny, dny, dopoledne nebo odpoledne, nebo hodinu za hodinou. Zkonkretizujte si své úkoly pro každý tento časový úsek.

Pokud máte pochybnosti, spojte tři prsty a zamyslete se nad alternativami. Uvolněte prsty a znovu se zamyslete nad alternativami. Jedna z nich vám vyvstane v mysli jako správná. Použijte ji.

Možná, že žádné pochybnosti mít nebudete. Naopak, až začnete na svém rozvrhu pracovat, budete možná překvapeni, jak všechno do sebe zapadá.

Po ukončení práce na časový rozvrh po zbytek dne nemyslete. Projděte si ho ještě jednou večer před spaním a posilte svoji shodu

s tímto rozvrhem následujícím programem. Tím se vaše práce podle rozvrhu zpřesní a zautomatizuje.

- Naprogramujte se v hladině na probuzení v noci, v čase ideálním na nejučinnější programování sebe sama.
- Po probuzení v noci vstupte opět do hladiny.
- Zkontrolujte rozvrh a v duchu si zaznamenávejte, co jste naplánovali na každý časový úsek.
- Přejděte z hladiny do spánku.

Až začnete plánovaný den, budete cítit potřebu držet se vypracovaného plánu. Budete chtít splnit to, k čemu vás váš časový rozvrh vybízí.

### *V polovině cesty*

Tady by mohlo být dobré místo na to, abyste udělali přestávku ve čtení a nechali svou pravou polovinu mozku dohnat krok. To znamená pokračovat v počátečním padesátidenním cyklu ranních cvičení. Potom by bylo vhodné, abyste začali používat vizualizaci a imaginaci, nejprve při cvičných seancích a potom při aplikaci těchto schopností na řešení skutečných situací ve vaší práci.

Používejte co nejvíce vhodných technik co nejčastěji. Vybudujte si zkušenost úspěchu. Když se budete připravovat na použití nějaké techniky, připomeňte si poslední úspěch. Neúspěchy ignorujte. Pokud jste byli úspěšní jen částečně, myslíte pouze na úspěšné aspekty.

Obchodní zástupce, který si bude připomínat případy, kdy byl odmítnut, si dláždí cestu k odmítnutí. Výkonný pracovník, který setrvává u svých „selhání“, si jako jasnovidec posiluje selhávání.

Vzpomínejte na své úspěchy. Snažte se stále znovu. Posilujte jasnožření tím, že si budete vybavovat úspěchy bez ohledu na to, jak triviální. Když budete tímto způsobem posilovat úspěch, vytvoříte podmínky pro ještě větší úspěch.

Vaše pravé mozkové neurony potřebují stejný cvik a povzbuzení, jaké se dostalo vašim levým mozkovým neuronům.

Udělejte to. Přijměte svůj úspěch. Udělejte ještě víc. Vzpomeňte si, že v kapitolách 1, 2 a 3 jsem vám poskytl návody na řešení důležitých problémů. Po padesáti dnech je budete moci použít.

V dalších kapitolách budeme dělat ještě víc. Rozšíříme naše funkce Alfa a budeme je aplikovat na ještě rozličnější manažerské situace. Jasnozřivý vedoucí pracovník si začíná zvykat na mimořádné výkony.

Jste připraveni?

## KOMUNIKACE S PODŘÍZENÝMI, NADŘÍZENÝMI, DODAVATELI A PRODEJCI

Výzkum možností lidského mozku se šíří po celém světě. Moje organizace se na něm stále podílí a drží se v čele, ale naštěstí je to práce stále obtížnější. Říkám naštěstí, protože kdyby tomu bylo naopak, lidstvo by bylo uvězněno v éře „čím dál tím víc stejných“ problémů - válek, ekonomických krizí, plných věznic a přetížených nemocnic.

S tím, jak si vládní, zdravotní, vzdělávací a průmyslové instituce začínají uvědomovat schopnosti lidské mysli a podporovat jejich výzkum, začíná příslib lepšího světa nabývat reálnější podobu.

K jednomu z největších posunů ve vědeckém nazírání došlo v pohledu na vesmír. Prázdná místa ve vesmíru již nejsou považována za „nicotu“. Vzduchoprázdný vesmír pronikáný světlem, kosmickými paprsky a jinými formami energie a samozřejmě i pevnými tělesy je nyní nazírán nikoli jako prázdnota, ale spíše jako kontinuum s nějakými vlastnostmi.

Tyto vlastnosti vesmíru podle názoru některých vědců zahrnují „souhlas“, „záměr“ a skladování a vedení inteligence. Mozek je chápán jako hologram, který promítá do prostoru to, co naše smysly vnímají jako vesmír.

„Představa prázdného vesmíru je klamná,“ prohlašuje ve sborníku *Psychoenergetics* profesor J. Grindberg-Zylberbaum z Národní autonomní mexické univerzity. „To, čemu říkáme vesmír, je ve skutečnosti energetická matrice zaplněná informacemi.“ Dále pak definuje zkušenost jako interakci mezi energetickým polem moz-

\*\*\* Sv. 4, str. 227 - 256, Gordon and Breach Science Publisher, Inc. 1982

kových neuronů a kvantovým polem nebo vesmírným energetickým polem.

Když je neuronové pole schopné interakce s vysoce synergetický-mi částmi vesmíru, je také výsledná zkušenost holistická a sjednocující. Pozorovatel prožije zkušenost stavu jednoty se všemi ostatními prvky vesmíru.

„Proto“, uzavírá, „jednotná Mysl existuje a může být prožívána.“

To vše je uvedeno v pojednání, které popisuje studium lidské komunikace a způsobem interakce neuronů zvláště v případech, kdy pocity, myšlenky a emoce jsou předávány a sdíleny bez použití slov. Mozkové změny při takové komunikaci byly měřeny EEG. Fakta potvrdila, že se neuronová pole v interakci sjednocují a stávají se Jedním. To velké J pochází od pana profesora. „Stručně řečeno,“ uzavírá, „představují vždy Jedno bytí.“

### *Jasnozřivá osoba*

Když manažer používá hladinu Alfa k získání jasnozřivosti a k telepatické komunikaci, tak částečně přestává vnímat svoji objektivní oddělenost a částečně se naláduje na svoji subjektivní Jednotnost.

Jednotnost je obtížný pojem. Jsme ohraničené osobnosti s ohraničenou myslí, působíme v oddělených firmách, pracujeme každý pro sebe a konkurujeme si, ubíráme se rozličnými směry a směřujeme k dosažení různých cílů. Nikde se nevyskytuje žádná Jednotnost, kterou by naše oči mohly vidět, nosy cítit, uši slyšet nebo které by se prsty mohly dotýkat.

Přesto, když vstupujeme do hladiny Alfa a používáme mysl k vizualizaci a imaginaci, mysl produkuje výsledky, které protirečí oddělenosti a potvrzují jednotnost.

Glenn P. vstupuje do hladiny a říká subjektivně svému nadřízenému, že si přeje být převeden na denní směnu. Objektivní pokusy o toto přeřazení ztroskotaly, a to i bez ohledu na naléhavé důvody, které Glenn uváděl - změna pracovní doby by mu pomohla zachrá-

nit manželství. Druhý den po subjektivní komunikaci je jeho žádost vyřízena.

Co obsahuje subjektivní komunikace tak zvláštního, že uspěje tam, kde objektivní komunikace zklame? Odpověď je možné formulovat mnoha způsoby a různými slovy, ale podstata sdělení zůstává stejná. Některé z těch slov by mohly být: Jednotnost, Vyšší Já, Pospolitost, Vyšší Intelligence, Bůh.

To, jaké slovo použijete na vysvětlení kontaktu, není pro dosažení úspěchu při používání Silvovy metody rozhodující. Rozhodující pro váš úspěch však je, abyste přijali koncept jednoty, který se skrývá pod odděleností.

Jednota existuje bez ohledu na to, zda ji přijímáte nebo nikoli; ale když budete prožívat vlastní osobu jako součást lidství, vaše jasnozřivost se zlepší.

### *Překážky v subjektivní komunikaci*

Stále naježený manažer bude mít potíže s objektivní komunikací. Jeho kolegové a podřízení ho budou s největší pravděpodobností „odladovat“.

Totéž platí o subjektivní komunikaci. Mimo frekvenci našeho manažera se budou „odladovat“ ty mozkové neurony, které se bude pokoušet dosáhnout. Oddělenost plodí oddělenost. Vzájemnost plodí vzájemnost. Komunikace, objektivní a subjektivní, závisí na vzájemnosti. Je zapotřebí, abyste ovládal jazyk člověka, se kterým mluvíte.

Mluví vaši podřízení vaší řečí? A co vaši nadřízení, dodavatelé, prodejci nebo zákazníci? Není svým způsobem pravda, že každý z nich mluví jiným jazykem? Používají možná stejná slova, ale každý z nich vidí svět z hlediska svého prospěchu. Jak říkají američtí Indiáni, k tomu, aby člověk někoho pochopil, musí nejprve ujít kus cesty v jeho mokasínech. To znamená, že se musíte podívat na věci jeho očima.

Váš pohled se však liší. Jste manažer. Ve srovnání s pohledem vašich podřízených je váš pohled pravděpodobně více orientovaný na zájmy firmy. A je nepochybně ještě více zaměřený na zájmy

vašeho oddělení. Chcete, aby vaše oddělení prosperovalo na jedničku. Naopak při srovnání s pohledem vašeho nadřízeného dáváte přednost vlastním aktivitám. Při jednání s dodavateli se dostáváte do role soupeře, při jednání s prodejci zase do vůdcovské role.

Rozdílná hlediska přináší různá stanoviska v polemikách, různé odpovědi na problémy, různé představy o tom, kdo má pravdu. Tyto rozdíly narušují objektivní komunikaci. „Prosím, zkuste se na to podívat z mého pohledu.“ „Jste umíněný.“ „Zdá se, že mě nechápete.“

V subjektivní komunikaci jsou tyto rozdíly obcházeny zprostředkováním přes pravou polovinu mozku. Když vstoupíte do hladiny Alfa, tak své role odkládáte. Jste uvolnění. Vizualizujete si a představujete imaginací řešení *pro dobro všech zúčastněných*.

Jak jsem se zmiňoval již dříve, v subjektivní komunikaci dostává přednost to, co je správné, před tím, *kdo* má pravdu. To je zapotřebí zdůraznit.

Většina z nás podléhá v konkurenčním světě obchodu rivalitě, odporu, žárlivosti a dalším nepřátelským postojům.

„Nemohu ho vystát.“ „Štve mě.“ „To je ale b—.“

Tyto negativní postoje se stávají součástí našeho životního stylu. Téměř z nich máme potěšení. V rozhovorech s ostatními nadáváme na někoho, kdo nám nevyhovuje. Hledáme podporu u ostatních, abychom si své zášti posílili.

Nadešel čas, pane Vedoucí Pracovníku, kdy si už podobný luxus nepřátelského smýšlení nemůžete dovolit, pokud chcete těžit z výhod jasnozřivosti. Každá nepřátelská myšlenka nebo negativní pocit přispívá k oddělenosti a je překážkou vzájemnosti.

Jak máte tedy dále postupovat? Může se výkonný pracovník zbavit žárlivosti, antipatie, nebo dokonce otevřené nenávisti? Odpověď zní ano.

### ***Jak odstraňovat bariéry***

Kdybych vás požádal, abyste šel za tím člověkem z oddělení, který má na vás spadeno, a potřásl si s ním rukou, asi byste těžko

souhlasil. Pravděpodobně byste to neudělal. Ale dokázal byste to ve své představitosti? Samozřejmě, že ano, pokud budete mít pocit, že to bude ku prospěchu věci. Bude to ku prospěchu věci. A přesně o to vás chci požádat.

Ten „flákač“ ze zásobování, který vás vždycky zdržuje; ten ředitel, který si vás vždycky bere na mušku; ten účetní, který vás vždycky obchází a jedná s nadřízenými; ty všechny byste si potřebovali vzít na program příští subjektivní komunikace.

Každého z nich je třeba vizualizovat a komunikovat s ním. Tato komunikace musí být vedena státnicky moudře na vysoké diplomatické úrovni, jako by na vyčistění ovzduší nezáležela jen vaše kariéra, ale i větší věci - jako třeba pokrok celého odvětví a dokonce i světový mír (může na tom záviset).

Postup je následující: Uděláte si seznam osob, se kterými máte špatné vztahy. Jsou to vaše „terče“. Zasáhnete je láskou a porozuměním. Možná tam budete chtít zahrnout některého člena své rodiny, se kterým máte potíže, nebo přítele nebo souseda. Na seznamu by neměl chybět nikdo, kdo vzbujuje vaši zášť. Bez ohledu na to, kam je tato zášť nasměrována, odděluje vás od vesmíru, a přerušuje vaše subjektivní spojení.

Potom vstupte do hladiny. Seznam držte v ruce. Můžete to udělat ráno po probuzení. Odpočítávejte od 5 do 1. Obraťte oči mírně vzhůru. „Vidíte“ první osobu. V duchu s ní diskutujte o problému. Omluvte se za svůj podíl na nedorozumění. Vyzvěte ke vzájemnému odpuštění. Přesuňte obraz vlevo a představte si, že je vaše nabídka přijata. Vidíte, jak si potřásáte rukou, nebo jakýkoli jiný vhodný symbol navázaného vztahu. Cítíte úlevu. Přejděte k další osobě na vašem seznamu. Předtím se naprogramujte na to, že otevření očí na okamžik nutný k přečtení jména nepřeruší váš pobyt v hladině Alfa. Promluvte si se všemi osobami na vašem seznamu a skončujte s napětím.

V následujících dnech tyto vztahy sledujte. Měly by se měnit. Nejenže budete pozorovat více vřelosti ve svém postoji k uvedeným osobám, ale pocítíte i více vřelosti v jejich postoji vůči vám.

Pokud v nějakém vztahu zášť přetrvává, je zapotřebí, abyste v noci opakovali toto cvičení: Před usnutím použijte metodu 3 až

1, 10 až 1 a naprogramujte se na optimální čas ke komunikaci s dotyčnou osobou. Když se automaticky vzbudíte, vraťte se do hladiny a zopakujte výše uvedenou proceduru - odpouštění a procítění obnoveného vztahu s přesunutím daného výjevu mírně vlevo.

### *Shrnutí*

- Udělejte si seznam osob, se kterými máte špatné vztahy.
- Ráno po probuzení vstupte do hladiny.
- Použijte seznam a subjektivně si pohovořte s každou uvedenou osobou. Snažte se o porozumění a vzájemný respekt. Vlevo si promítáte, jak vaše pohovory kladně působí.
- Sledujte vztahy. Pokud se v nějakém neukazuje dostatečná odezva, pokračujte v nočním programování.
- Před spaním vstupte do hladiny a naprogramujte se na probuzení v čase ideálním na takové programování.
- Po probuzení vstupte opět do hladiny a opakujte subjektivní konverzaci vedoucí k vyčištění ovzduší. Vlevo vidíte, jak je vaše nabídka přijata. Procíťte tuto situaci.
- Přejděte z hladiny do spánku.

### *Jak používat správný jazyk ve zprávách*

Po vyčištění ovzduší vaši komunikaci již neruší žádná statická elektřina. Objektivní komunikace je také lepší. Ale můžete ještě zlepšit působení objektivně-subjektivního týmu, který je předem vytvořen naprogramováním techniky tří prstů.

Když sedíte za svým pracovním stolem a sepisujete vnitřní sdělení nebo zprávu, jste v hladině Beta. Znovu probíráte sdělení, které chcete předat. Uvádíte ho do nějaké logické posloupnosti, možná tak, že znovu^ probíráte události, které k němu vedly -přijatá opatření, dosažené závěry, doporučení pro uskutečnění těchto závěrů. Potom se pustíte do psaní.

To je objektivní přístup. Není v něm nic chybného. Ale něco v něm schází. Přidejte to „něco“ a výsledkem bude efektivnější vnitřní sdělení nebo zpráva.

To „něco“ spočívá v zapojení subjektivního přístupu. Pokud psaní vnitřního sdělení nebo zprávy kombinuje jak subjektivní, tak objektivní přístup, zvyšuje se jeho působení na osoby, kterým je určena. To „něco“ je zprostředkováno vaší pravou mozkovou he-misférou:

- *Budete používat slova maximálně srozumitelná pro všechny zúčastněné.*
- *Vaše stanoviska povedou blíže ke konsensu.*
- *Vaše pojetí bude vycházet vstříc cílům a snahám všech zúčastněných.*

To vše se uskutečňuje automaticky jako přímý důsledek zapojení subjektivní dimenze do procesu psaní vnitřních zpráv - převedení přínosu pravé hemisféry do slovní podoby.

### *Subjektivní přínosy k psaní*

Nyní uvedeme postup, jak můžete do vašeho psaní textů zapojit subjektivní dimenzi. Večer před usnutím vstoupíte do hladiny a naprogramujete se na probuzení v ideálním čase pro práci na projektu.

Když se automaticky probudíte, vstupte opět do hladiny a začněte přemýšlet o vnitřním sdělení nebo zprávě.

Komu je určena? Měla by mít více než jednu verzi? Jaký má účel? Jakou oblast musí obsáhnout? Jak by měla být uspořádána? Jaké jsou její závěry a doporučení?

Když si budete v duchu znovu procházet všechny tyto aspekty, mohou se začít objevovat odpovědi. Některé jste již předpokládali. Jiné vám poskytnou nové náhledy. Pokud odpověď nepřijde okamžitě, nečekejte. Pokračujte v duchu v probírání vaší psané zprávy od začátku do konce. Potom se naprogramujte na techniku tří prstů větou: „Až začnu psát tuto zprávu nebo jakoukoli zprávu v budoucnosti, zapojí se pouhým spojením konečků prvních tří prstů jedné či druhé ruky do projektu všechny mé schopnosti - má

pravá hemisféra a má levá hemisféra. Budu vědět, jaký použít nejlepší formát, nejlepší slova a věty a nejlepší myšlenky vedoucí k maximálně jednoduchému a srozumitelnému sdělení. K tomu dojde, i když budu mít otevřené oči."

### *Jasnozřivý spisovatel*

Říká se, že jádro najdete v ořechu. Kniha, kterou právě čtete, je v podstatě jedno dlouhé vnitřní sdělení kombinované s obsáhlou zprávou. Byla napsána o Silvově metodě Silvou metodou. Já jsem používal svoji vlastní techniku k tomu, abych říkal správné věci ve správnou chvíli. Stejně tak můj spoluautor, Dr. Stone. Protože on je profesionální spisovatel, nechme ho, aby nám přiblížil svůj subjektivní přístup.

„Vstupuji do hladiny a programuji se již tolik let, že to dokáži pouhým uvolněním a rozostřením očí. Dělán to večer, obvykle než ulehnu. Dá se říci, že sním s otevřenýma očima. Vybavuji si, kam až jsem v psaní došel a kam se potřebuji dostat. Sním o svém pracovním rozvrhu na příští den. Vidím se, jak píši několik hodin po ránu. Vidím se, jak jsem napsal jeden až dva tisíce slov. Pak to pustím z hlavy. Druhý den ráno se to pak stane. Postupuji uvolněně a produktivně.

Všichni známe spisovatele z filmů nebo z televize jako frustrované a napjaté osoby, které trhají papíry z psacího stroje, mačkají je a cpou do koše. To není můj portrét. Mé psaní plyne. Zřídka musím něco přepisovat. Jsem při psaní klidný a rozjímavý.

Dochází i k něčemu jinému. Položím si na stůl příručky, o kterých si myslím, že by mohly být užitečné při práci na současném projektu. Umisťuji je vlevo. To neznamená jen budoucnost, ale navazuje to i na levou stranu mého těla, kterou ovládá pravá polovina mozku. O dva měsíce později končím práci na projektu a zjišťuji, že jsem do příruček nikdy nemusel nahlédnout. Působily jako poradci pozvaní do mé imaginace a já jsem dostával automatické odpovědi na každou otázku, která se naskytla. Někdy nevím, jak dál. Musím někdy dokonce skončit s denní prací o jednu či dvě hodiny dříve. Pak přijde pošta a v dopisu nebo v časopisu je přesně to, co potřebuji. Nebo mi někdo zatelefonuje a chce se mnou

o něčem mluvit. A opět je to přímý zásah. Nebo přijdou noviny a tam na straně... Musím ještě říkat víc?"

Jasnozřivý výkonný pracovník je jasnozřivý spisovatel, protože přemýšlí v hladině Alfa.

Věnujte nyní minutu jednoduchému testu. Vezměte si kousek papíru a napište na něj jednu nebo dvě věty, cokoli vám přijde na mysl a má pro vás v této chvíli nějaký význam. Odložte knihu a udělejte to teď hned. Já počkám.

Prima. Teď papír obraťte. Vstupte do hladiny. Otevřete oči a znovu něco napište - jakýkoli nápad, který má pro vás momentálně nějaký význam. Odložte knihu a udělejte to právě teď.

Nyní porovnejte to, co jste napsali v Alfě, s tím, co jste napsali v hladině Beta. Jedna nebo dvě věty, které jste napsali v Alfě, mají pravděpodobně větší hloubku nebo jsou krásnější nebo je v nich více filozofie nebo mají větší význam. Někdy je rozdíl jen nepatrný; někdy je zřetelný. Záleží to na síle přenosu pravé poloviny mozku v hladině Alfa a na vašem přístupu k tomuto neformálnímu testu.

To není míněno jako podnět k tomu, abyste vstupovali do hladiny Alfa a pokoušeli se tam zůstat během psaní. To není možné. Psaní je Beta aktivita, a když začnete psát v Alfě, vystoupíte zpátky do hladiny Beta. Než začnete psát na klávesnici svého psacího stroje, spojte tři prsty. Pak začnete psát a při každé přestávce znovu spojte tři prsty. Pokud něco píšete rukou a držíte jednou rukou pero nebo tužku, tak prostě držte spojené konečky tří prstů druhé ruky. Protože jste se předem naprogramovali tímto způsobem - a toto programování předem je nezbytně nutné - pracují na vaší zprávě obě hemisféry. A to už je znát.

### *Lepší přijímač komunikace*

Část každodenního stresu, kterému je manažer vystaven, vychází z objemu důležitých materiálů, které musí přečíst a zapamatovat si je. Můžete používat větší část své mysli, a tak si zapamatovat více informací, obsažených ve speciální zprávě nebo vnitřním sdělení. Postup je následující:

- Namluvte si zprávu nebo vnitřní sdělení na kazetu.

- Pak vstupte do hladiny a poslouchejte kazetu v hladině.
- Když si potřebujete část zprávy zapamatovat, spojte tři prsty.
- Po poslechu kazety, při kterém jste používali techniku tří prstů, si připomeňte, že si vybavíte libovolnou pasáž tím, že znovu spojíte své tři prsty.
- Zakončete seanci a vypněte magnetofon.
- Pokud má být zpráva nebo vnitřní sdělení přednesené na nějakém jednání nebo při nějaké diskusi, přečtete si před ní text ještě jednou.

Tento postup není určen pro standardní používání u všech zpráv a vnitřních sdělení. Je to spíše speciální postup pro zvlášť důležité zprávy nebo vnitřní sdělení. Představuje cennou techniku v případě, když je zpráva nebo vnitřní sdělení:

1. *značně dlouhé;*
2. *obsahuje důležité číselné údaje, kvóty nebo vzorce;*
3. *popisuje nové složité postupy nebo programy;*

Při výše uvedeném postupu si zopakujete zprávu čtyřikrát - při prvním čtení, při namlouvání kazety, při poslechu kazety a při čtení před přednesením zprávy. Faktor zapamatování je ale mnohonásobně vyšší než čtyři. Samotný poslech v hladině Alfa nahradí čtyři nebo více opakování v hladině Beta.

Mysl v hladině Alfa představuje supermysl, která si při poslechu dokáže zapamatovat text přesněji, ve větším rozsahu a snadněji si ho dokáže vybatvit.

### ***Bikamerální (dvoukomorový) řečník s oběma polovinami mozku***

Přednes patří rovněž k aktivitám hladiny Beta. Je málo pravděpodobné, že byste dokázali hovořit, přednášet nebo podávat vysvětlení nějakému publiku (ať už by to byl jeden člověk nebo více osob) v hladině Alfa, aniž byste nevystoupili do hladiny Beta.

I tady přichází na pomoc technika tří prstů. A i tady je rozdíl ve výsledku znatelný.

Až do nedávná vedoucí provozu štekali své rozkazy jako četaři na cvičáku - bylo to manažerství křikem. Dnes začíná stále větší počet firem zjišťovat, že takový přístup již nefunguje. Probíhají nová školení, která mění tyranu práskající bičem v šéfy schopné porozumění. Takové školení zahrnuje nácvik nových postojů, jako např. „Bez rozčilování popište chování zaměstnance, které vám vadí" a „Vyjádřete nějakému zaměstnanci ujištění a podporu."

Klid a podpora jsou charakteristiky pravé poloviny mozku. Výcvik tak obohacuje rejstřík dílenského vedoucího o používání pravé hemisféry. Pomáhá to? Samozřejmě, že ano. Jak by se to mohlo minout s účinkem? Vždyť pro vedoucího začala pracovat větší část jeho mozku.

\*\*\*

Podle zprávy v časopise Time měla firma Fairchild Republic Co., ve své továrně ve Farmingdale problémy s pracovní morálkou a musela propustit 1 000 dělníků. Vyslala téměř 100 vedoucích pracovníků na soukromě sponzorované školení. Po jeho absolvování měli být vedoucí pracovníci schopni rozumět dělníkům, šířit klid a podporu. Pracovní morálka se začala zlepšovat. Výrobní plány byly překročeny. Později tento podnik vyhrál cenu letecké branné moci za produktivitu.

Sdělování by mělo být bikamerální aktivitou. A díky hladině Alfa jí také být může.

### ***Setkávání západu s východem***

Japonský dělník je produktivnější než americký. Proto vzrůstá zájem vedoucích pracovníků amerických firem o japonský systém práce, jeho odlišnosti a přednosti. Ale při zkoumání japonských systémů objevují Američané něco jiného, než co očekávali. Nenalézají nové a silněji stimulující programy. Nenalézají tam přísnější kontrolu a tvrdší disciplínu. Nenalézají tam ani zvýšený duch soutěživosti.

\*\*\*\*ze 7. VI. 1982

To, co objevují místo toho, je obtížné popsat pojmy běžnými pro západní konkurenční podnikání. Je to mnohem jemnější, mnohem prchavější. Je to skupinový postoj, kolektivní pocit, něco, co bychom mohli nazvat týmová práce. Každý jednotlivec je oddaný nejen sobě a své rodině, ale také své firmě a národu. To je něco, co si západní podnikatel, který navštívil Japonsko, může stěží zabalit a odvézt do své firmy. Stává se svědkem toho, jak pracuje bikamerální mozek - nejen soupeří, ale i spolupracuje.

Levá polovina mozku přichází na to, co dělat, a jak to provést na detailní úrovni, zatímco pravá hemisféra mozková udržuje spojení se skupinou a jejími celkovými potřebami. Výsledkem je koncert individuálních činností. Měřeno ukazateli zisku a ztrát je to krásná hudba.

Takový bikamerální přístup k manažerské práci si je možné s sebou přibalit do kufru. Je již dokonce v balení připravený. Jmenuje se Silvova metoda.

### ***Mluvený projev s použitím techniky tří prstů***

Když jste si předem naprogramovali techniku tří prstů a používáte ji v rozhovoru s nějakým zaměstnancem, rozhovor se ubírá jasně definovatelným směrem.

Spojením tří prstů jste aktivovali pravou hemisféru a ta se oprávněně uplatňuje ve vaší konverzaci na stejné úrovni jako hemisféra levá. V té chvíli fungujete bikamerálně. Při zapojení pravé poloviny mozku se vaše myšlení ovládané levou polovinu dostává do rovnováhy. Nerovnováha je vyrovnána.

Důsledky této nerovnováhy mizí. Mohli bychom je nazvat „pět smrtelných hříchů manažerské práce“:

1. Arogance. *Sklon nárokovat si zásluhy jen pro sebe a druhým přiznávat jen málo*
2. Pýcha. *Převládající pocit vlastní důležitosti*
3. Povýšenost. *Pocit vlastní vysoké hodnoty, ale neúcta vůči ostatním*
4. Marnivost. *Silná touha po obdivu a chvále*

### 5. Přezíravost. *Opovrhování ostatními lidmi pro jejich domnělou méněcennost*

Stěží bychom hledali manažera, který by o sobě mohl prohlásit, že je těchto charakterových rysů zcela prost. Profese manažera je nese s sebou. Každý z nich ovšem představuje silný odpor, který brání zapojení větší části vaší mysli do vašich služeb. Každý představuje překážku pro úspěšnou komunikaci.

Když spojíte své tři prsty, tak tyto odpory a bloky obejdete. Začnete mluvit přijatelnějším způsobem, protože budete více sou-náležet s ostatními.

Dr. Robert P. Levoy, autor *Úspěšné profesionální praxe* a populární vedoucí jednodenních seminářů na toto téma, doporučuje lidštější přístup. Odsuzuje „věže ze slonoviny“, do kterých se mnoho profesionálních pracovníků uzavírá. Vyjděte zpoza vašeho stolu, říká, a sedněte si s vaším zákazníkem „tělo na tělo“.

Každý krok od oddělenosti směrem ke vzájemnosti představuje změnu k lepšímu - lepší lidské vztahy, samozřejmě, ale také lepší produktivitu, lepší efektivnost, lepší finanční výsledky.

Provést takové změny silou vůle je obtížné. Je snadné tyto změny provést tím, že je naprogramujeme v hladině Alfa: „Pokaždé, když spojím konečky tří prstů na jedné či druhé ruce, bude má mysl pracovat v hlubší hladině uvědomění a dojde k navázání spojení s pravou hemisférou.“

Když hovoříte, dovolte konečkům vašich tří prstů, aby k sobě našly cestu, a vaše slova si najdou cestu k ostatním lidem.

### ***Návody pro přednes na veřejnosti***

Firma uhradila vaše náklady na účast na semináři. Nyní jste byl vyzván, abyste promluvil ke shromáždění manažerů a vedoucích pracovníků a podělil se s nimi o hlavní poznatky ze semináře. Nadešel čas. Vaše srdce bije silněji a rychleji. Potí se vám dlaně. Jak se blížíte k řečnickému pultu, kolena se pod vámi podlamují

+ *Premise Hall, Inc. Englewood Cliffs, N. I., 1970*



a třesou. Trémou z projevu na veřejnosti trpí devět z deseti lidí a není snadné se jí zbavit.

Profesor Lauren Ekroth z řečnického oddělení na Havajské univerzitě je absolventem Silvovy metody. Poskytuje svým studentům účinné techniky ke zvládnutí trémy z veřejných projevů. Jeho metoda zahrnuje hluboké dýchání, ujišťování a posilování.

Pokročilá ujišťování prováděná v uvolněné hladině zahrnují konstatování „Jsem schopen plánovitě se s tímto problémem vypořádat“. Ujišťování a akce během představování zahrnují „Zvolna a zhluboka se nadechni - skvělé,“ a „Uvolni se. Plně se kontroluji“. Později profesor Ekroth navrhuje takové posilující ujišťování, jako „Účinkovalo to. Dokázal jsem to“ a „Je to pokaždé lepší a lepší“. Opravdu - účinkuje to. A je to stále lepší a lepší.

Před vystoupením můžete předejít trémě z projevu na veřejnosti předprogramováním:

1. *Naprogramujte se předem, že poklepáním třemi prsty na brzlík a úsměvem zvýšíte svoji sebedůvěru.*
2. *Naprogramujte se předem, že spojením konečků tří prstů jedné či druhé ruky si okamžitě vybavíte, co máte říci.*
3. *Naprogramujte se předem, že hlubokým nadechnutím a pomalým výdechem se uklidníte a začnete se plně ovládat.*

Provedením těchto postupů získáte sebevládu. Před a po vystoupení na veřejnosti můžete toto ovládání posílit v duchu Ekrothových postupů ujišťování v hladině Alfa.

### ***Předávání sdělení skupinám***

Pokud musí manažer podat výklad nějaké skupině lidí - např. vysvětlit nový výrobní postup - může předat efektivně sdělení tak, že ho zaměstnanci dokonale pochopí. Nebo může odvést neefektivní práci, která povede k omylům a zpožděním.

Omezování komunikačních prostředků pouze na prostředky objektivní zvyšuje pravděpodobnost neefektivnosti komunikace. Posilování komunikace subjektivními prostředky pravděpodobnost neefektivnosti snižuje. V podstatě zajišťuje příjem zprávy.

### ***Jak subjektivně komunikovat se skupinou***

- » Večer před plánovaným výkladem vstupte před usnutím do hladiny a naprogramujte se na probuzení v čase ideálním na subjektivní komunikaci se skupinou.
- V noci po probuzení opět vstupte do hladiny. Jste právě ve správném rozměru myslí na „vysílání“ (přenos pravou hemisférou). Je to obdobné, jako kdybyste mluvili ke skupině přes zesilovací aparaturu nebo sdělovací prostředky.
- Představte si skupinu, ke které budete příští den mluvit. Projděte všechny body, které budete objektivně sdělovat příští den.
- Přejděte z hladiny do spánku.

#### *Volitelná varianta*

- Po ukončení vašeho imaginárního proslovu přesuňte obraz mírně vlevo. Vidíte dělníky, jak vykonávají perfektně nový úkol.
- Přesuňte obraz ještě více doleva. Vidíte, jak jsou za vynikající kvalitu zavedení výroby udělovány pochvaly a ocenění. Následující den předneste svůj výklad objektivně. Bude účinný. Komunikace je vždy efektivnější, když nejprve proběhne subjektivně, a pak objektivně.

### ***Efektivita v individuálním jednání***

Pravděpodobně musíte častěji něco vysvětlovat jednotlivcům než skupinám. A pravděpodobně si také uvědomujete, jak je to někdy obtížné. Všichni vám odpovídají souhlasným pokývnutím. Říkají „Ano“. Nebo „Rozumím“. Říkají vám „Jasně, žádný problém“.

Pak se ukáže, že je to problém. Buď jste mluvili španělsky, nebo ta druhá osoba předstírala, že je vzhůru. Jste nuceni plýtvat svým časem i časem všech, kterých se problém týká, na opakování instrukcí. Ale ani pak nemáte žádnou záruku, že bylo sdělení přijato.

Existuje ale jiná možnost. Řekněme, že vám byla představena nová pracovnice, kterou provádějí závodem. Druhého dne ráno byste ji měli seznámit s její funkcí a úkoly. Mezitím budete postupovat následujícím způsobem:

- Večer před usnutím vstoupíte do hladiny a dáte si pokyn k probuzení ve správném čase ke komunikaci s novou podřízenou o jejích povinnostech.
- V noci po probuzení opět vstoupíte do hladiny a vizualizujete si novou podřízenou. (Pokud jste se s ní ještě nesetkali, představte si, jak asi může vypadat. Nemusíte jí vidět do obličeje. Stačí kontura postavy.)
- Mluvte s novou podřízenou v této subjektivní rovině. Vymezte krok za krokem její povinnosti. Mluvte s ní jako s rovnocennou osobou, nikoli z pozice nadřízeného. Vycházejte jí vstříc.
- Dále přesuňte obraz, který si promítáte přímo před sebe, mírně vlevo. Vidíte novou zaměstnankyni, jak vykonává své povinnosti. Zvládá svoji práci dobře. Při plnění úkolů, za které je zodpovědná, si počíná schopně a efektivně.
- Znovu přesuňte obraz mírně vlevo. Výjev je situovaný do budoucnosti, odehrává se asi po roce nebo po ještě delším období. Pracovnice je povýšena. Dostává se jí uznání za dobře vykonávanou práci.
- Vy, jasnozřivý manažer, pak přecházíte z hladiny do spánku.
- Následujícího dne, ještě než vysvětlíte nové pracovníci její povinnosti osobně v objektivní hladině Beta, rozostřete na chvíli oči a vybavte si z předcházející noci dva obrazy budoucnosti. Vidíte, jak dotyčná osoba dělá svoji práci dobře - zobrazujete si tuto scénu mírně vlevo. Potom, ještě více vlevo, vidíte tuto osobu, jak je v budoucnosti odměňována. A tak tomu i bude.

### *Subjektivní rozhovory na dálku*

Potřeboval bych na chvíli mluvit s vaší levou hemisférou. Kdybych totiž logicky neobhájil to, co chci nyní probrat, vaše levá

polovina mozku by to šmahem odmítla. A vy byste přišli o cenný manažerský komunikační nástroj.

Od dob kouřových signálů jsme již ušli dlouhou cestu. Satelity nám pomáhají posílat zprávy okamžitě po celém světě. Kdybyste tvrdili před sto lety, že je něco takového možné, mysleli by si o vás, že jste se zbláznili.

A věřte mi, když někteří lidé slyší, jak říkám „Vstupte do hladiny; představte si svého přítele na opačné straně zeměkoule; a vysvětlete mu, co je zapotřebí udělat“, stále ještě reagují, jako bych měl halucinace. Přes všechn vědecký pokrok je pro nás koncept energie překonávající velké vzdálenosti stále ještě obtížně přijatelný. Zvláště když energie, kterou přitom užíváme, je psychotronic-ká energie pravé hemisféry našeho mozku - energie vědomí.

Mozkové neurony rezonují s ostatními mozkovými neurony bez ohledu na to, kde tyto neurony ve světě nalézají.

Vzpomínáte si na pokusy Cleve Backstera s rostlinami a na to, jak jejich schopnost přijímat komunikaci byla registrována na polygrafu? Tento výzkum byl doveden ještě dál japonskými vědci, kteří vyvinuli elektronické zařízení na přímé zaznamenávání komunikace vysílané na úrovni rostlin.

Jednoho dne tito vědci zanechali o polední přestávce toto zařízení nasměrované k obloze. Když se vrátili, našli zápis přijaté komunikace na rostlinné úrovni. Otáčeli přístrojem, stále nasměrovaným k obloze a našli několik bodů, odkud komunikace na rostlinné úrovni přicházela z vesmírného prostoru.

To je samozřejmě překvapilo. Ale nepřekvapilo to nás, členy organizace Silvovy metody. Víme, že lidé mohou komunikovat na velké vzdálenosti, tak proč by to nemohly dělat rostliny? Pro nás je to běžná denní záležitost.

### *Hranice subjektivní komunikace*

Pravá hemisféra nás spojuje s nehmotnou sférou. Subjektivní sféra je bezčasová a bezprostorová. Jinými slovy, subjektivní komunikace probíhá okamžitě, a není ovlivňována vzdáleností. Je možné, abyste subjektivně „mluvili“ se svým obchodním zástup-

cem, který pracuje tisíce kilometrů daleko, v Honolulu? Ano. Můžete subjektivně „mluvit“ s dodavatelem v Pittsburghu, vzdáleným stovky kilometrů? Ano. Můžete subjektivně „mluvit“ se svým partnerem v Londýně? Ano.

S těmito vzdálenými lidmi můžete subjektivně komunikovat na dálku stejným způsobem, jako jste právě „hovořili“ s vaší novou podřízenou v závodě, abyste jí pomohli lépe plnit její povinnosti.

Nicméně právě tak, jako nemá pravá polovina mozku nahrazovat levou, ale má ho spíše doplňovat, nemá být subjektivní komunikace používána jako náhrada za objektivní komunikaci, ale spíše jí napomáhat.

Chystáte se zatelefonovat svému obchodnímu zástupci v Honolulu? Než to uděláte, vstupte do hladiny Alfa a představte si rozhovor ve své imaginaci. Při pozdějším dálkovém hovoru v hladině Beta zástupce vašemu sdělení rychleji porozumí a přijme ho.

Chystáte se odeslat fax dodavateli do Pittsburghu? Pošlete sdělení nejprve subjektivními prostředky a všimněte si, oč rychleji budou na váš pozdější fax reagovat a spolupracovat s vámi.

Chystáte se telegrafovat svému společníkovi do Londýna? Použijte nejprve hladinu Alfa a otevřete si tak cestu ke kladné odpovědi od vašeho partnera.

Subjektivní komunikace by měla být vždy akceptována. Existují ale výjimky.

Některé z nich už znáte. Víte například, že mluvení svrchu, kritizování nebo jiné způsoby vytvářející polaritu přeruší subjektivní spojení. Víte, že musíte mluvit na státnické úrovni a prosazovat nikoli to, kdo má pravdu, ale to, co je správné, s cílem dosáhnout řešení, ze kterého budou těžit všichni zúčastnění.

To je jazyk subjektivní sféry. Když potom použijete objektivní prostředky, tyto prostředky lépe zapůsobí.

Existuje ještě další výjimka. Pokud vložíte do své pravomozkové komunikace velké množství informací levé poloviny mozku, může to rovněž přerušit spojení. Množství faktů, čísel nebo dat, termínů, rozvrhů a vzorců - to vše představuje materiál levé hemisféry mozku. Je obtížné zůstat v hladině Alfa a přemýšlet o materiálu Beta. Je proto lepší zmíněné údaje neprobírat v hladině, nýbrž jen

obecně poukázat na důležitost informace a na to, že bude ku prospěchu obou stran, když bude informace pečlivě prostudována.

Kdybyste chtěli mluvit subjektivním způsobem v objektivní hladině, dostali byste se také do potíží. Představte si, jak by váš předák reagoval, kdybyste mu řekli „Musíme spojit své síly, abychom z tohoto světa udělali lepší místo k životu“. Pravděpodobně by si pomyslel, že jste zralí na neplacenou dovolenou.

Subjektivní komunikace probíhá vlastní cestou, objektivní také svojí cestou. I když jsou tyto cesty rozdílné, tvoří společně most, který překlenuje rozdíly mezi myšlením dvou lidí.

- *Může to být rozdíl v názorech.*

- *Mohou to být rozdílné nároky.*

- *Může to být rozdíl zájmů.*

Jasnozřivý manažer, který používá subjektivně-objektivní komunikaci, překoná tyto rozdíly snadněji.

## JAK SE EFEKTIVNĚ PROSADIT NA SCHŮZÍCH A V OSTATNÍCH SITUACÍCH

John a Rita Donahueovi jsou talentovaní mladí lidé, kteří úspěšně podnikají s použitím Silvy metody. Vyrábějí větrné zvonky.

Jejich výroba byla pro ně nejprve společným koníčkem - John je mechanik a Rita umělkyně. Když v roce 1973 začínali, jejich víkendové tržby nepřesahovaly 1 000 dolarů. O tři roky později - v roce 1975 - tržby stouply na 20 000 dolarů. V roce 1978 již přesáhly 100 000 dolarů. V roce 1979, kdy se jejich tržby již blížily hranici 200 000 dolarů, se Donahueovi přestěhovali z New Yorku do San Diega.

Aby jejich podnikání neztratilo rytmus, použili pro plynulé přemístění výroby programování. Tržby jejich firmy Magický Větrník nepřestávaly stoupat. Rita znovu absolvovala v San Diegu kurs Silvy metody, aby rozvinula své tvůrčí schopnosti. Bylo zapotřebí navrhnout nové výrobky, které by uspokojily vzrůstající poptávku. Výsledkem tohoto opakování byl „mohutný proud nových tvůrčích nápadů“.

Vznikly tak animální větrné zvonky, nazvané „animální klapáčky“. Zrodila se „základní řada“ zvonů s jednodolarovým na vrcholu a sestupnou spirálou skupin s přidanou nulou - desetidolaro-vých, sto, tisíc - a tak dál až k 1 000 000 dolarů. A to je výše ročního obrátu, na kterou se v současnosti programují.

Chtěli byste se vsadit, že toho nedosáhnou? Kdyby bylo sázení mým koníčkem, tak bych vsadil na to, že plánovaného obrátu dosáhnou.

„Používání principů *Kontroly mysli* při podnikání se nedá docenit,“ napsali mi nedávno Donahueovi. „Schopnost hlubokých hla-

din myslí řešit praktické problémy, plodit tvořivé nápady při vývoji nových produktů a rozvíjet pozitivní vztahy mezi zaměstnavateli a zaměstnanci je prostě fantastická a životadárná.“

Marcus Aurelius před 1800 lety řekl: „Naše myšlenky utvářejí náš život.“ To je pravda i v případě, že se jedná o myšlenky nekontrolované. A platí to dvojnásob, když své myšlenky ovládáte.

Doufáme, že jste již začali s nácvikem Kontroly mysli a ovládání hladiny Alfa; nebo že si plánujete účast na 30hodinovém kursu Silvy metody s intenzivním nácvikem.

V každém případě se jako pracovník exekutivy blížíte k nové úrovni profesionality. Zapojujete do práce větší část své mysli. I když budete dělat svoji práci stejně jako nyní - v Beta - dojde ke zlepšení. Přesto k největšímu skoku ve vašich schopnostech dojde proto, že budete svoji práci dělat podle potřeby také v hladině Alfa.

### *Rozsah Alfa schopností*

Začali jsme tento text výběrem některých základních úkolů řídicího pracovníka a ukázkou toho, jak vám používání hladiny Alfa může v těchto záležitostech pomoci. S tím, jak postupujeme, začínají být zřejmé možnosti mnohostranného využívání hladiny Alfa. Začínáte už být plně zodpovědní za svůj manažerský den a nemusíte některé své úkoly vynechávat. Když víte, jak programovat lepší komunikaci, víte také, jak programovat i lepší výsledky, lepší vztahy a lepší řešení.

Žádná omezení neexistují. Alfa nepotřebuje kategorie jako Beta. Mysl v Alfě nepotřebuje škatulky. Překonává všechny hranice, jakkoli se tyto hranice zdají být funkční.

Způsoby použití Alfa tvoří spektrum, které obsahuje všechny manažerské funkce, všechny druhy práce a všechny životní funkce.

Při budování Magického Větru používali Donahueovi hladinu Alfa ke zvýšení prodeje, tvorbě nových produktů, k objevování nových myšlenek, subjektivní komunikaci s dělníky, řešení problémů s toky hotovosti firmy, nalézání vhodných odbytišť a řadě dalších věcí. Ale porovnejte si tuto škálu různých aplikací se způsobem, jakým využil hladinu Alfa jeden lektor Silvy metody.

Jak uvedla zpráva ve *Weekly World News*, sedmadvacetiletý Dean Winkler z Kansas City narazil se svým sportovním vozem do stromu. Auto se skutálelo do strže tak hustě zarostlé křovím, že nebylo ze silnice vidět. Zatímco Dean ležel v bezvědomí ve vraku auta, jeho rodina ho dva dny bezúspěšně hledala. Pak se příbuzní obrátili na muže, o kterém z novinových zpráv věděli, že pomohl policii vyřešit několik případů - na Randyho Youmance, lektora Silvovy metody.

Youmans vstoupil do hladiny a promítl si Winklera ve své obrazotvornosti. Potom popsal místo nehody tak detailně, že záchránci mohli dorazit na místo právě včas, aby zachránili Winklerovi život.

Když použijeme tuto aplikaci jako jeden příklad a programování miliónového obratu jako příklad druhý, kolik způsobů použití by se mohlo vejít mezi ně? Nesčetně; tolik, kolik si jen dokážete vymyslet. Mysl může dokázat cokoli.

### ***Rozsah technik Silvovy metody***

Přimět mysl, aby dokázala cokoli, lze mnoha způsoby. Z hlediska anatomie mozku je nicméně nutné, aby všechny tyto způsoby využívaly hladinu Alfa.

Primitivní člověk se musel při lovení zvěře zastavovat. Musel naslouchat, rozhlížet se, dokonce i čichat, aby zachytil stopu, po které se může vydat. Pokud takové objektivní stopy v jeho dosahu nebyly, musel si směr, kterým se má vydat, představit. Cosi ho poslalo směrem, který přinesl výsledky. Tím přežil. Přežil i bez Silvovy metody.

Silvova metoda je způsob, jak obnovit schopnosti, které kdysi lidstvo využívalo častěji než nyní. Nedělá si nárok na to, že je to jediný možný způsob. Tento způsob, který je výsledkem pečlivého výzkumu, se nicméně ukázal jako úspěšný. Používá hladinu Alfa. Používá slova a obrazy k programování v hladině Alfa, tedy techniky obecně použitelné. To znamená, že metoda má univerzální uplatnění.

### ***Zvláštní prvky Silvovy metody***

- Jednoduchý způsob vstupování do hladiny Alfa;
- Využívání spánku k výběru času na programování, který je správný jak z hlediska vašeho mozku, tak z hlediska mozku nebo mozků, se kterými subjektivně komunikujete;
- Používání imaginativních výjevů k jejich uskutečňování;
- Postupné přesunování těchto výjevů, které jsou na začátku promítané přímo před sebe, vlevo. Tím se označují výsledky, ke kterým dojde v budoucnosti;
- Spouštěcí techniky pro vlastní osobu. Je to např. technika tří prstů, technika poklepávání na brzlík s úsměvem na tváři a technika hlubokého vdechu;
- Spouštěcí techniky pro jinou osobu, jako je např. pití nějaké tekutiny nebo zaslechnutí vybraného slova, které v řeči použijete.

Kdyby od vás Silvova metoda vyžadovala, abyste vstupovali do hladiny uprostřed rozhovoru a pak těžili z vaší subjektivní mysli, nebyla by příliš praktická.

„Okamžik, Honzo. Abych ti mohl říci co potřebuji, musím přeradit mentální rychlost.“

Teoreticky to možné je. Prakticky nikoli. Proto doporučujeme metodologii, která vám v kritických okamžicích vašeho manažerského dne umožní obejít hluboké vdechování, zavírání očí nebo setrvávání v hladině Alfa. Vyhnete se tomu předprogramováním a spouštěcími technikami.

Doporučujeme provádět předprogramování v noci. Ale programujte, i když vám na programování noc nezbyvá a ke kritické události má dojít již za několik hodin nebo minut. Programujte ve své kanceláři, na toaletě nebo všude, kde můžete strávit několik minut nerušeného klidu. Je lepší programovat v době, která není optimální, než neprogramovat vůbec.

## *Jak se efektivně podílet na podnikových schůzích*

Před každým jednáním nebo událostí můžete naprogramovat jejich konstruktivnější, produktivnější a úspěšnější průběh. Základní postup již znáte. Od tohoto okamžiku vám budu poskytovat návody, jak použít tyto základní znalosti specifickým způsobem. Je zapotřebí, abyste dokázali vnímat všestrannost těchto základů a dokázali je použít nejen v běžných situacích, ale také když „jde do tuhého“. Tedy nějakým nezvyklým nebo neočekávaným způsobem.

Vezměme si například takovou běžnou situaci, jako je schůze. Může to být obchodní schůzka, schůze vedoucích oddělení, nebo jakákoli podniková schůze. Může to být nějaký seminář, nebo pracovní setkání; občanská schůze; odborářská schůze. To určete sami.

V současné době již víte, jak vstoupit do hladiny a naprogramovat se na probuzení v ideálním čase na to, abyste touto schůzí zabýval. Když se automaticky probudíte, budete v hladině jednat následujícím způsobem:

- Vizualizujte si místo schůze a osoby, o kterých víte, že budou přítomny. Pokud místo a osoby neznáte, představte si, jak by mohly vypadat.
- Předneste krátkou řeč. Vysvětlete skupině, že se následující den zúčastníte schůze a že k ní chcete přispět podle svých nejlepších vědomostí tak, aby to bylo ku prospěchu všech zúčastněných.
- Představte si výjev mírně vlevo. Nyní jste členem skupiny. Dobře jste se do ní zapojil. Navázal jste kontakt s ostatními a oni s vámi. Jsou potěšeni, že jste přítomen.
- Představte si další výjev ještě více vlevo. Schůze končí. Byla úspěšná. Skupina je spokojena s výsledky. Potřásáte si rukama nebo chválíte ostatní a oni vás.
- Přecházíte z hladiny do spánku.

## *Zvyšování efektivnosti v situacích týkajících se personálu*

Někdy se individuální programování na situaci nehodí, protože se jedná o průběžnou událost. Řekněme například, že máte kresličce, který připravuje složitý soubor pracovních výkresů podle vašich náčrtů a pokynů.

Jak byste postupovali? Programovali byste v noci před prvním setkáním týkajícím se práce na projektu. Probrali byste projekt subjektivně, stejným způsobem, jako byste ho probírali následující den objektivně. Díky tomu je kreslič schopen přijmout objektivní sdělení pečlivěji, než by to dokázal bez vaší subjektivní seance.

Ale můžete jít ještě dál. Pokaždé, když budete mít kontrolovat, nakolik kreslič pokročil v práci, naprogramujte se večer na probuzení ve správném čase. Po probuzení opět vstupte do hladiny a diskutujte o současném stadiu projektu. Upozorněte na všechny nedostatky a nasměřujte kresličce do další fáze. Poděkujte mu za pokrok, jaký udělal.

V opakovaných seancích v hladině Alfa si představujte úspěšné zakončení projektu.

Pokud máte v noci pracovat na více než na jednom projektu a naprogramujete se na probuzení v ideálním čase na tuto práci, vaše mysl automaticky vybere čas, který možná nebude zcela optimální pro všechny projekty, ale který bude optimální z hlediska jejich souhrnu - něco na způsob vektorové analýzy nebo nivelizace. Podobně bude mysl postupovat, když se naprogramujete na probuzení v ideálním čase na programování skupinové situace. Čas, ve kterém se automaticky probudíte, bude ten nejlepší průměrný čas. Je si přitom třeba uvědomit, že vaše mysl je klíčovou myslí v dané situaci a pravděpodobně kontroluje čas více než myslí ostatních zúčastněných osob.

Bylo by také možné probudit se dvakrát nebo třikrát - v ideálních časech na práci na jednotlivých projektech. Po prvním probuzení si položte v hladině otázku, na kterém projektu máte pracovat. Vypněte. První projekt, který vám přijde na mysl, je ten, na kterém máte pracovat. Stejně postupujte po dalším probuzení, pokud vám zbývá více než jeden projekt.

My, kteří se pohybujeme ve světě podnikání a obchodu, čelíme stále celé řadě problémů. Nevyplatilo by se nám probdít celou noc a pracovat na nich v hladině Beta. Stejně tak by se vymstilo probdít celou noc a pracovat na nich v hladině Alfa. Rozhodněte se proto, jaké projekty mají přednost - a dobře se vyspěte.

### ***Práce v hladině Alfa od a až do z***

Stejně noční programování můžete používat i k řešení problému, který se netýká žádné zvláštní osoby nebo skupiny osob.

Jedny mozkové neurony mohou rezonovat s jinými mozkovými neurony nebo mohou rezonovat s neživou hmotou. Pro nás je snadnější pracovat na lidské úrovni než na úrovni animální, rostlinné nebo na úrovni neživé hmoty. Ale když se jedná o přežití, mozkové neurony, které jsou základně programovány na přežití, rychle překonají všechny překážky.

Jeden inspektor z továrny na letecké motory na Západním pobřeží, který má za úkol odhalovat za pomoci elektronického zařízení závady na motorech, dokáže rozostřit oči, představit si další motor, který se objeví na výrobní lince, a zkontrolovat ho ve své imaginaci. Když v tomto mentálním obraze najde závadu, elektronické měření ji později potvrdí.

Rozostřováním očí můžete vstupovat do hladiny a zvyšovat tak svoji vnímavost kdykoli v průběhu dne. Ale práce na problémech týkajících se neživé hmoty bude - alespoň v začátcích - úspěšnější, pokud ji budete provádět v noci. Zde jsou uvedeny kroky, které provedete po automatickém probuzení a vstupu do hladiny:

- Představte si problém - porouchaný stroj; odpověď, která nepřichází ze zámoří; nebo jakoukoli situaci týkající se neživé hmoty, kde je zapotřebí zjednat nápravu.
- Přesuňte výjev mírně vlevo. Vidíte, jak dochází k nápravě.
- Přesuňte výjev ještě více vlevo. Vidíte, jak je obnovena normální situace. Všechno funguje normálně, lépe než předtím. Takové výsledky s člověkem poněkud otřesou. Nejsou logické.

Nejsou vědecké. Nejsou vysvětlitelné standardními prostředky.

Jaké vysvětlení je možné podat, když:

- *periodicky vracející problém se začne objevovat stále řidčeji, až zmizí docela?*
- *zaměstnanec, od kterého byste to vůbec neočekávali, přijde s důmyslným nápadem, jak nahradit chybějící součástku?*
- *„ztracená“ lodní dodávka se objeví druhý den ráno?*
- *neznámá osoba přijde přesně s tím, co sháníte?*
- *bleskový náhled vám umožní vykročit zcela novým směrem, který se ukáže jako úspěšný?*

Jediné, co jsme schopni o tom říci, je, že je to "náhoda,.. Já definuji náhodu takto: „Je to situace, kdy nám Vyšší Inteligence pomůže namalovat obrázek, ale nepodepíše se pod něj.“

### ***Vaše všestranné prsty***

Jakmile jste jednou předem naprogramovali, že spojením konečků prvních tří prstů jedné či druhé ruky začne vaše mysl pracovat v hlubší rovině vědomí, máte k dispozici další všestranný nástroj.

Využití techniky tří prstů není omezeno na spouštění předem naprogramovaného jednání, rozhovoru nebo zvláštní situace. Můžete ji použít pokaždé, když potřebujete udělat krok ke genialitě. Začnete prožívat více „shod okolností“.

Jak jinak je možné vysvětlit, když po spojení tří prstů:

- *Uděláte nějaký překvapující objev?*
- *Naleznete ztracenou položku?*
- *Přijdete do provozu nebo do skladiště právě včas, abyste předešli nějaké ztrátě nebo nehodě?*
- *Najdete volné místo na parkování?*
- *Řeknete něco, co vede přesně k informaci, kterou jste hledali?*

Název Vyšší Inteligence zní jako nějaký náboženský termín. Ale Vyšší Inteligence je stále více uznávána vědci. Je to jediný koncept, kterým mohou vysvětlit to, co vidí přes mikroskopy a dalekohledy. A je to jediný koncept, který může vysvětlit to, co vy a já jsme schopni dokázat, když fungujeme jak v objektivní, tak subjektivní sféře. Hladina Alfa je naše brána k Vyšší Inteligenci.

Zastavili jste se na okamžik, abyste zvažili, zda máte odpovědět „ano“ či „ne“ na nějakou žádost? Spojte tři prsty.

Potřebujete vybrat z několika zaměstnanců vhodnou osobu na nějaký speciální úkol? Spojte tři prsty. Odpověď, která se dostaví, bude ta správná. Přijměte ji.

Čím více používáte spojování tří prstů, tím lépe vám budou sloužit. Proč? Tento jednoduchý úkon se stává pro vaše mozkové neurony známým signálem a vaše vlastní očekávání a víra s každým dalším úspěchem narůstají.

### ***Ovládání okolností a hmoty***

Neživá hmota nemůže programovat, ale je jí možné programovat. Důkazem toho jsou naše počítače. Rostliny a zvířata nemohou programovat, ale lze je naprogramovat. Dosvědčují to účinky lidských myšlenek na rostliny, prokázané v experimentech, které ověřovaly Backsterův efekt a navazovaly na známé projekty ve skotském Findhornu. Dosvědčují to i účinky vašich vlastních myšlenek na vaše domácí zvířata.

Pouze člověk dokáže programovat. Pouze vy a já dokážeme programovat sami sebe, ostatní lidi a dokonce i zvířata, rostliny a neživou hmotu. To z nás na této planetě činí zvláštní druh, není-liž pravda? Dělá to z nás něco jako Tvůrce - něco jako Vyšší Inteligenci.

Díky našemu přání, víře a očekávání dokážeme při frekvenci deseti cyklů za sekundu měnit podmínky v blízké a vzdálené hmotě. Jsme podivuhodná stvoření.

Pane Jasnozřivý Manažere, zasluhujete si povýšení. Máte vliv, o kterém se vám ani nezdálo. Jste nedocenitelný. Jediné, co potřebujete dělat, je používat denně hladinu Alfa tolika způsoby, kolik jich jen dokážete vymyslet. Můžete se katapultovat do čela své firmy a svou firmu do čela odvětví.

Jste pánem vlastních možností. Jste pánem okolností, štěstěny a svého života.

### ***Programování řešení problémů***

Ed Bern, který je nyní členem našeho kolektivu v Laredu, musel prodat svůj dům na Floridě. Jeho agent mu radil, aby šel s cenou dolů, ale on sám byl přesvědčen, že cena je korektní. Naprogramoval se na probuzení v noci v čase ideálním ke kontaktování kupce. Když se automaticky probudil, představil si kupce, ale neviděl jeho obličej (představování určitého zákazníka by této osobě vytvořilo problémy a negovalo by programování). Subjektivně vysvětlil důvody, proč je tento dům solidní koupě. Připojil k tomu, že potřebuje uskutečnit prodej do deseti dnů.

Personálu realitní kanceláře trvalo sedm dní, než zveřejnil nabídku. O dva dny později byl dům prodán za cenu, kterou Ed požadoval - ještě o jeden den dříve, než programoval.

Betty Taylorová si na počátku své kariéry naprogramovala sen, který by jí řekl, zda má zůstat v zaměstnání jako vedoucí výrobní linky nebo zda má zaměstnání změnit. Dva týdny se jí pak zdálo o nějakém muži, jak zametá v provozu podlahy. Pak konečně svému snu porozuměla: Čistě za sebou zamet'. Nějakou dobu jí trvalo, než to uskutečnila, ale tento krok znamenal potřebný průlom do její závratné obchodní kariéry.

Jeden kanadský advokát, který potřeboval rozšířit svoji klientelu, se naprogramoval na probuzení v čase ideálním na řešení tohoto problému. Když se v noci probudil, vstoupil do hladiny a vizualizoval si telefon, jak zvoní, a jak ho klienti kontaktují. Během tří dní mu zavolalo několik lidí, kteří potřebovali právní asistenci v nové oblasti práva, na kterou se advokát hodlal specializovat, a která se nyní stala jeho hlavní prací.

Bonnie S., malířka, absolvovala kurs Silvovy metody v červenci. Každý den pak programovala více zakázek portrétů. V říjnu byl její příjem již trojnásobný.

My všichni jsme řešitelé problémů. Jednoho dne možná zjistíme, že nás Vyšší Inteligence stvořila právě pro tento účel - řešení problémů - a že manažeři dosáhli svého postavení právě proto, že jsou vynikajícími řešiteli problémů.

My všichni bychom mohli být lepšími řešiteli problémů, kdybychom do řešení zapojili pravou hemisféru svého mozku. My všich-



ni bychom mohli být lepšími řešiteli problémů, kdybychom používali hladinu Alfa a Silvou metodu.

Žádná část tohoto textu by neměla být vykládána tak, že vás omezuje na řešení pouze určitého typu problémů. Pokud nějaký problém existuje, pak také existuje jeho řešení.

„Bezvýhodné“ situace, „neřešitelné“ problémy a slepé uličky typu „propadneš hlavou, když to uděláš a propadneš hlavou, když to neuděláš“ patří do hladiny Beta. V hladině Alfa je možné je vyřešit.

### ***Programování problémů***

Programování se bohužel může odehrávat i v hladině Beta. Vyžaduje spoustu opakování, ale nakonec začne působit. Negativní myšlenky, které v mysli přetrvávají silou zvyku nebo vlivem způsobu života, se stávají programováním. Výroky pronášené ze zvyku se stávají programováním.

Pracovník na výrobní lince, který si neustále stěžuje, přispívá k vlastnímu neštěstí. Manažer, který stále říká „To nedokážeme“, přispívá k vlastnímu omezení. A co takováto běžná konstatování:

„Nerozumíme si.“

„Mé nápady je nezajímají.“

„Nikdy mě nechápe.“

„Čeká jen na moji chybu.“

„Dělá se mi z nich nanic.“

„Och, moje bolavá záda.“

„Tohle nikdy nedokážeme.“

„To nejde.,“

„Tahle práce je tak příšerná.“

„Nestačím na...“

To je jen deset příkladů typu programování, kterými náš jazyk oplývá. Je to programování na problémy. Svět Beta je svět dichotomie. Prosperuje na protikladech. Protiklady tvoří podstatu jeho samotné existence - záporný elektron a kladné jádro atomu. Proto se rozvíjí na konfliktech, nerozhodnosti, na pro a proti.

Svět Alfa je svět řešení. Otvírá dveře do subjektivní sféry - sféry řešení. Je to pozitivní sféra. Tvůrčí sféra.

Manažer, který používá sféru Alfa k programování řešení, může proti jejich projevům působit tím, že bude programovat v Betě pokračování daného problému.

Bděte nad svým myšlením. Bděte nad svými slovy. Když zjistíte, že myslíte v negativních pojmech, v duchu si zopakujte „Smazat! Smazat!“

Když se přistihnete při pronášení negativních frází nebo je budou pronášet jiné osoby ve vaší přítomnosti, řekněte nahlas „Smazat! Smazat!“

### ***Poradci za symbolický plat***

Seznámil jsem vás s celou řadou případů, kdy je prospěšné přivolat poradce, aby odpověděl na vaše subjektivní otázky. Tyto zvláštní případy představují jen malou ukázkou. Existují stovky odborníků „za pár kaček“, kteří jsou připraveni stát se vašimi poradci. Stačí, když je pozvete do hladiny Alfa a zeptáte se jich. Nebudou vám posílat žádné účty.

Představují techniku Silvovy metody, která pomáhá našim mozgovým neuronům překonat oddělenost, na kterou nás neustále programuje materiální svět. „Poradce“ usnadňuje naše spojení s Vyšší Inteligencí, která obsahuje všechna řešení.

Pokaždé, když se automaticky vzbudíte v noci na řešení problému, můžete vytvořit dvojníka nějaké osoby, které si vážíte nebo kterou uznáváte jako odborníka ve zvolené oblasti. Uvedení tohoto poradce do vašich imaginárních výjevů vám poskytne příležitost požádat o radu týkající se vašeho problému.

Postupujte následujícím způsobem. Položíte v duchu vaši otázku poradci a pak na okamžik vyprázdníte mysl. Když opět začnete o problému přemýšlet, přijde odpověď.

Můžete mít pocit, jako když si ji vymýšlíte. Jako byste vkládali slova do poradcových úst, jako by to byla vaše odpověď, ne jeho. To je správný pocit. Přijměte ho. Před usnutím nezapomeňte vašemu poradci poděkovat.

Můžete si vytvořit dvojníka vašeho hlavního konkurenta, nejlepšího advokáta, vysoce ceněného tržního poradce, vládního poradce, náboženského vůdce nebo dokonce i historické osobnosti.

Jediná potíže je v tom, abychom nezapomněli, že to můžeme udělat. Pracně se prodíráme problémy a zapomínáme, že se můžeme dotázat poradce.

Smazat, smazat.

### *Pomoc jednotlivým zaměstnancům*

Běžná manažerka si ohodnocuje své zaměstnance. Tento názor na hranice jejich schopností pak u ní přetrvává dál. Stačí zmínka o tom či onom zaměstnanci, aby vyvolala špatnou, průměrnou nebo dobrou známku, kterou byla dotyčná osoba ohodnocena.

Jasnozřivá manažerka ví, jak si počínat lépe. Ví, že takový posudek vytváří očekávání a víru, které zaměstnance programují, aby se podle něj choval. Když jde o soud negativní, je zaměstnanec programován negativně.

Náprava nespočívá v tom, abyste zavírali oči před neschopností, slabou motivací nebo jinými negativními faktory. Náprava spočívá v odmítnutí těchto faktorů jako trvalého stavu. Považujte je za problém, který je zapotřebí řešit.

Řešení můžete nalézt dnes v noci, v hladině:

- Když se naprogramujete na probuzení ve správném čase a pak se probudíte, vstupte opět do hladiny.
- Vizualizujte si zaměstnance, který potřebuje pomoc, aby uspěl v tom, co se od něj očekává.
- Tuto první scénu máte přímo před sebou. Mluvíte k zaměstnanci a vysvětlujete mu požadavky. Upozorňujete na to, co je zapotřebí zlepšit, a vysvětlujete, jak lze takového zlepšení dosáhnout.
- Přesuňte další výjev mírně vlevo. Zaměstnanec pracuje podle vašich pokynů. Jeho výkonnost se zlepšila a zasluhuje si od vás pochvalu. Cítí se v práci spokojenější.
- Třetí scéna je ještě více vlevo. Zaměstnanec si počíná velmi úspěšně a je pro firmu cenným přínosem. A tak to je.

Následujícího dne udělejte objektivně totéž, co už jste udělali subjektivně. Nesmíte jít přímo k věci, podle modelu „Já vám to ukážu“. Vysvětlete věc diplomaticky, tak jak ostatně obvykle jednáte se svými zaměstnanci.

O týden později je možné přistoupit k dalšímu logickému rozvíjení zaměstnancových schopností. Když již dosáhl určitého pokroku, může postoupit ještě dále. Znovu proto programujte v noci zaměstnance na zvýšení vnímavosti vůči vašim pokynům, tak jak jste to dělali ve třech scénách popsaných výše. A následujícího dne znovu proberte celou problematiku se zaměstnancem objektivně.

Pokud se jedná o kolektivy nebo malé skupiny, které pracují společně, můžete programovat kolektiv stejným způsobem. Můžete rovněž pokračovat s tímto programováním tak, že kolektiv bude dále zvyšovat svoji kvalifikaci a efektivitu.

### *Zvládání neočekávaných krizí*

Co uděláte, když se dva zaměstnanci dostanou do sporu a vpadnou do vaší kanceláře, abyste věc urovnal? Co uděláte, když váš nejlepší zákazník přijde rozladěný, protože zjistil, že část dodávky byla vadná? Co uděláte, když si vás zavolá váš nadřízený k sobě do kanceláře, abyste mu vysvětlili nějaké přehlédnutí?

Řeknete „Omluvte mě na okamžik, než vstoupím do hladiny“? Budete se snažit všechno odložit, abyste získal čas konzultovat v noci záležitost s poradcem? Vykouzlíte na tváři úsměv a budete si poklepávat na brzlík? Samozřejmě, že ne.

Znovu opakují: Žádná část tohoto textu, která popisuje používání a aplikace techniky tří prstů neznámá, že by se použití této techniky omezovalo jen na uvedené případy.

Jakmile jednou tuto techniku naprogramujete, stává se z ní technika pro okamžité použití. Tím, že zapojíte do práce všechny své duševní schopnosti, začínáte být na úrovni jakékoli krizové situace. Tím, že spojíte konečky prvních tří prstů jedné či druhé ruky, začnou pro vás pracovat vaše subjektivní o objektivní schopnosti - a to už je nějaký tým.

Vaše reakce na krizovou situaci bude klidná a uvážená. Budete se plně ovládat. Budete říkat to nejlepší, co je zapotřebí říci. Budete dělat správné věci. Budete mít nápady, které budou utišovat, nahrazovat nebo tvořit - cokoli, co bude nutné.

Když pak budete zpětně hodnotit způsob, jakým jste krizovou situaci zvládli, bude vám to imponovat. Koneckonců polovině mozku vždy imponuje to, co dokáže mozek celý.

Spojte při zpětném hodnocení tři prsty - a zvládnutí krize vám bude připadat jako rutinní záležitost.

### ***Badatelé potvrzují schopnost hladiny Alfa řešit problémy***

Frederick J. Bremner, Ph. D., a Susan D. C. Russo, M. A., z neuropsychologické laboratoře Univerzity nejsv. Trojice v San Antoniu, ve spolupráci s naším poradcem, Richardem E. McKen-ziem, Ph. D. provedli nedávno jeden experiment s deseti dobrovolníky z řad univerzitních studentů.

Studentům byly na obrazovce řízené počítačem zadávány jednoduché úlohy k řešení. Studenti odpovídali zmáčknutím jednoho z pěti tlačítek. Úlohy se objevovaly na obrazovce stále rychleji za sebou, až student přestal být schopen odpovídat, nebo dvakrát za sebou zmáčkne chybné tlačítko. Pak se na obrazovce objevilo „Konec sezení. Vaše skóre: (čas reakce). Děkujeme vám!"

Studenti byli připravováni na tento projekt nácvikem základní relaxace, seznámením s experimentem a praktickým nácvikem řešení úloh.

Byli seznámeni také s tím, že mozkové vlny jejich pravé a levé hemisféry budou v rámci výzkumného projektu monitorovány.

Výsledky pokusu dokazují, že při kontrolovaném uvolňování dochází ke zvýšené produkci hladiny Alfa. Po zadání úlohy dochází k aktivování druhé hemisféry. Rozdíly ve vzorcích mozkových vln mezi dvěma hemisférami se začínají zmenšovat s tím, jak se hladina výkonnosti zvyšuje.

„Vstupování do hladiny" uzavírají badatelé, „může být důležitý krok k posílení nejdůležitějšího lidského daru - schopnosti řešit problémy."

### ***Mimomanážerské aplikace***

Tato kniha je určena jako návod k výcviku jasnozřivosti pro manažery.

Aby vám posloužila co nejlépe, utřídili jsme manažerské činnosti a načrtli jsme, jak je možné na tyto kategorie aplikovat techniky Silvovy metody.

V této kapitole jsem se pokusil předvést způsoby použití Silvovy metody tak, aby si jasnozřivý manažer uvědomil celé spektrum jejich možností.

Z celkového obrazu by mělo být zřejmé, že Silvovu metodu lze s prospěchem využít v každém aspektu manažerské práce. Neexistuje žádná manažerská situace, kterou by nebylo možné zvládnout úspěšněji než když na ní bude pracovat větší část mysli.

Bohužel jsme naučeni přistupovat k práci se zapojením menší části mysli. Může se také stát, že budeme celou noc někde slavit a budeme v práci napůl spát. Nebo můžeme u oběda urazit pár piv a vrátit se k pracovnímu stolu podnapilí. Nebo můžeme přijít do práce pod vlivem drog.

Víme, že když přistupujeme k práci takto handicapováni, naše výkonnost, efektivita a tvořivost klesá.

To platí pro naše pracovní i jiné aktivity. To je poslední věc, na kterou bych si přál poukázat ještě před začátkem závěrečné kapitoly.

Pomocí Silvovy metody získáváte vládu nad svým manažerským životem. Pomocí Silvovy metody se stáváte rovněž pánem nad svým soukromým životem.

Je zapotřebí, abyste v soukromém životě zvýšili svoje schopnosti řešení problémů stejně jako v životě profesionálním nebo obchodním.

Ještě jednou tedy rušíme celou kategorii. Váš pracovní život nevyžaduje jinou metodu než váš soukromý život. Silvova metoda vám pomáhá v kanceláři i doma. Na to klademe důraz.

Programujte zdárný chod vaší domácnosti. Nepomáhejte jen vašemu kolegovi v kanceláři, ale také své manželce. Pomáhejte i svým dětem. Programujte pro lepší zdraví, šťastnější život, větší

úspěchy. Předávejte svoji lásku a starost subjektivně i objektivně. Totéž dělejte i pro sebe.

Jsou okamžiky, kdy vám používání větší části mysli zapojením pozitivní imaginace v Alfa pomůže zvládnout stres, lépe uzavírat obchody a vnášet harmonii do soukromých vztahů.

Můžete si vypsát svůj vlastní lístek. Cílovou stanicí může být úspěšná manažerská kariéra. Nebo to může být i delší a šťastnější život.

12

## ÚLOHA ZVÝŠENÉ VNÍMAVOSTI V ŘÍZENÍ ANEB ČASY SE MĚNÍ

Jeden profesionální sjezdař končil věčně v poli poražených. Po absolvování výcviku Silvovy metody se situace změnila. 29letý Goeff Bruče, si odnesl značný podíl z ceny 60 000 dolarů, vypsané za vítězství na závodech v Coloradu v únoru 1982. Podle březnového čísla časopisu *Ski Racing* toho dosáhl pomocí nové „hry mysli“.

„Stačilo mi naprogramovat se na vítězství," řekl Bruče. "Silvova metoda vás učí pomocí obrazotvornosti eliminovat veškeré negativní myšlenky... Prostě jsem si řekl, že vyhraji, a představil jsem si, jak vyhrávám.,,

V létě 1975 uvedly americké televizní společnosti CBS a NBC dokument o úspěšném používání Silvovy metody baseballovými hráči z chicagského týmu White Sox. Byla porovnávána statistika každého hráče před výcvikem Silvovy metody (sezóna 1974) a po výcviku (sezóna 1975). U všech hráčů došlo k zlepšení, u většiny potom až k výkonnostnímu skoku.

Rostoucí zájem o sport byl v posledním desetiletí doprovázen i růstem poznání důležitosti role, jakou hraje mysl ve fyzické oblasti. Sportovní literatura je plná odkazů na mentální postoje a mentální cviky, které rozvíjejí tělesné schopnosti a zvyšují fyzickou odolnost.

Na jedné z předcházejících stran této knihy jsme vás vybídli, abyste zkusili hodit míč do odpadkového koše nejprve s představou neúspěšného hodu, potom s představou hodu úspěšného. Mentální obrazy ovlivňují tělesné schopnosti.

Ale to byl jenom začátek. Od té doby spolu s rostoucí praxí v uvolňování, vizualizaci a imaginaci a s praxí v uplatňování relaxovaného zobrazování na řídicí schopnosti jste zjistili, že mentální obrazy ovlivňují vaši schopnost ovládat vaše postoje, energii, koncentraci, paměť, vaše schopnosti komunikovat, vaši inteligenci, schopnost dávat pokyny, řešit problémy a dosahovat cílů.

Pochybujeme, že by se váš úspěch se Silvovou metodou dostal na stránky časopisu Time nebo že by se stal senzací v nějakých jiných médiích. Není to již žádná novinka. Celá řada takových příběhů proběhla tiskem v sedmdesátých letech. Dnes již Silvou metodu používají milióny lidí. Co je na tom ještě nového?

### *Posilování tušení a intuice*

Filip L. používal Silvou metodu při řízení řetězu čistíren pravidelně po dva roky. Pak se mu naskytla příležitost, která vyžadovala okamžité rozhodnutí. Bylo možné pronajmout obchod v budově stojící vedle rušné dálnice. Prostory to byly vyhovující, nájem slušný, možnosti parkování dobré. Všechno mluvilo pro rozhodnutí si obchod najmout - objektivně. Pokud by se Filip P. nerozhodl kladně, měla zájem jiná firma. Na rozhodnutí měl čas do oběda.

Filip vstoupil za svým kancelářským stolem do hladiny Alfa. Vizualizoval si budovu a zvláště obchod, který v ní byl. Potom přesunul tento obrázek vlevo. Budova zmizela. Filip zatelefonoval agentovi. „Nemám o tuto nabídku zájem,“ řekl mu. Za několik měsíců byla budova zničena požárem.

Pokud používáte hladinu Alfa k řešení problémů v průběhu dne po nějaké delší období, můžete postup zkrátit. Nejste omezeni jen na noční programování na probuzení ve správném čase k řešení nějakého problému (a návrat do hladiny po probuzení), i když tato technika stále představuje doporučený postup.

Postupně začínáte stále více ovládat svoji mysl, až dokážete vstupovat do hladiny již pouhou vizualizací nebo imaginací v uvolněném stavu s otevřenými očima.

Když máte před sebou na stole nějaký problém, můžete si představit odborníka na danou záležitost, jak sedí po vašem boku.

Položte mu otázku. Zastavte myšlení. Znovu se zamyslete. Odpověď, která přijde, je řešením daného problému.

Když sedíte za svým pracovním stolem a máte se rozhodnout mezi několika alternativami, můžete rozostřit oči na způsob denního snění a použít eliminační metodu. Každé variantě přiřadíte číslo. Pak je budete dávat do párů a postupně získáte v duchu odpověď na to, která varianta je pro vás nejlepší.

Za hladinu Alfa žádná náhrada neexistuje, ale vstup do ní začne být pro vás stále snadnější.

Nemohu vám nabídnout žádný způsob, jak toto usnadňování zrychlit. To přichází s praxí. Víím, že nácvik vstupování do hladiny probíhá rychleji u lidí, kteří absolvují kurs intenzivní výuky Silvovy metody. Po několika týdnech každodenního používání dokáže mnoho absolventů fungovat v Alfě kdekoli, kdykoli, s otevřenými očima.

V té době také začne být intuice a tušení mnohem častější a spolehlivější. Jako kdyby pravá hemisféra převzala v našem myšlení aktivnější roli.

### *Špičková rutina*

Když se pro vás vstupování do hladiny Alfa stane běžnou záležitostí, začne pro vás být také přirozenější jeho používání. Zatímco na začátku jste ji používali proto, že se vyskytl nějaký závažný problém a bylo zapotřebí učinit nějaké promyšlené rozhodnutí. Po nějaké době ale přestane být vstup do hladiny náročný na předcházející meditace. Prostě vstoupíte do Alfy, kdykoli vás napadne.

Budete například řešit nějaký běžný úkol, který vyžaduje dávku dobrého úsudku. Dokázali jste tyto úkoly zvládnout uspokojivě mnohokrát, ještě před používáním Silvovy metody. Ale nyní je můžete se Silvovou metodou zvládnout ještě lépe. Můžete použít eliminační metodu Alfa při:

- Stanovení cen
- Stanovení výrobního procesu
- Určování povolených slev
- Odhadování úvěrových limitů

- *Sestavování rozpočtů.*

Výsledek bude harmonicky odpovídat vašemu úsudku. Řešení běžných záležitostí ponese pečeť stopu mistrovského doteku, který byl až dosud vyhrazen pro záležitosti důležité. Malá zdokonalení se pak začnou rychle sčítat. Poznáte to na výkazu příjmů a ztrát.

Hlubokým nadechnutím, pokud bylo naprogramováno předem, spojením tří prstů, pokud bylo naprogramováno předem, a rozostřením očí, můžete získat tyto výhody:

- *Výstižnější slova a věty v dopise nebo inzerátu;*

- *Správné řazení textu u písemných materiálů nebo aktivit;*

- *Diplomatický přístup v osobním jednání;*

- *Správnou oblast pro testování prodejnosti výrobků;*

- *Nejlepší osobu pro určitou práci.*

Závažné projekty by měly být vždy řešeny v noci, způsobem, který byl již popsán dříve. Takové projekty jsou obvykle i nejvíce časově náročné. Zaslouhují si proto, abychom jim věnovali tu největší péči.

Nejlepší varianty vybírá vaše mysl ve spánku. Vzbudí vás ve správném čase na navázání spojení s příslušnými mozgovými neurony a umožní vašim vizualizovací a imaginaci zaměřit se na zvolené terče v okamžiku, kdy jsou tyto terče nejvíce ochotné ke spolupráci.

### ***Zvládání velkých změn***

Ve světě podnikání a obchodu neexistují žádné záruky. Zaměstnání, výroby a trhy se mohou měnit nebo mizet. Firmy mohou zkrachovat. Celá odvětví průmyslu mohou zastarat. Války a přírodní katastrofy mohou ničit. Vlády mohou zasahovat.

Naštěstí nemusíme tyto typy zásadních problémů řešit každodenně. Ale, také naštěstí, máme v případě potřeby k dispozici jeden nástroj - hladinu Alfa.

Přístup k závažným změnám je prubířským kamenem dospělosti. Muži a ženy jsou jasnovidní. Chlapci a dívky nejsou. Chlapci a dívky stále používají jenom část svých mozků.

Manažeři musí dospět v muže a ženy, aby obstáli v nadcházejících změnách. Potřebují být jasnovidní. Potřebují aktivovat vlastní jasnovidnost vhodnými postupy, které jsou uvedeny v této knize.

Jasnozřiví manažeři musí fungovat ve dvou rozměrech. Musí fungovat v subjektivní dimenzi - světě myslí. Musí fungovat i v objektivní dimenzi - světě mozku, těla a hmoty.

Když fungujete pouze v subjektivní dimenzi, jste neproduktivní. Pokud fungujete pouze v objektivní dimenzi, jste netvůrčí. Když fungujete v obou dimenzích, jste produktivními řešiteli problémů.

K tomu, aby se něco změnilo ve světě hmoty - ve vašem provozu, vašem obchodu, vašem závodě, vaší praxi - musí se to nejprve odehrát ve světě myslí.

Tam k tomu dojde nejprve tím, že vypnete svět hmoty - zavřete oči a rozostříte je. Pak si vizualizujete své přání. Dbejte o to, abyste své přání, očekávání a víru procítili.

Tím jste spustili tvořivou energii, aby mohla působit ve světě hmoty. Váš projekt se materializuje.

Jasnozřivý manažer dneška musí být schopen pracovat tímto způsobem. Nemusí uvedeným dvěma světům rozumět filozoficky nebo vědecky. Je pouze zapotřebí, aby *t používal*.

### ***Realita subjektivní dimenze***

Všechno, co bylo stvořeno v tomto materiálním světě, bylo nejprve stvořeno ve světě subjektivním. Tato samozřejmá pravda předchází Silvově metodě, předchází civilizaci, předchází celé historii.

Vynechání subjektivní dimenze ve vzdělání a výcviku manažerů představovalo v minulosti vážnou chybu jak pro ně samotné, tak pro jejich práci. Ale protože tuto chybu dělal prakticky každý, prošlo jim to.

Nyní již manažeři tuto chybu nedělají. Správný postup je již stanoven. Způsob nácviku práce se subjektivní dimenzí je známý. Těm, kteří se budou v nadcházejících letech pokoušet obchodovat „jako vždycky“, to již neprojde.

Subjektivní dimenze, která byla kdysi považována za neskutečnou říši obrazotvornosti, je nyní uznávána jako realita.

Protože já jsem byl průkopníkem v aktivování subjektivní mysli, vnímám její realitu mnohem zřetelněji než většina lidí. Používal jsem ji po celý svůj život jak ve své práci, tak v osobním životě.

Slýcháte o lidech propouštěných z práce, o bankrotujících podnikcích, o celých městech zasažených ekonomickým strádáním. Ekonomická krize pro mě není nic nového. V Laredu, v Texasu, byly pro většinu lidí vždycky těžké časy. Ale vždy existují způsoby, jak jim čelit.

Začnete s kladným postojem - pozitivním přáním, pozitivním očekáváním, pozitivní vírou. Pak k nim připojíte pozitivní obrazy, ve kterých budete vidět své řešení, to, jak probíhá, i to, jak je ho dosaženo.

Jednou v noci mi telefonoval jeden muž a řekl mi, že se naprogramoval předem na povýšení a vzestup. Místo toho, jak si hořce stěžoval, dostal výpověď. Já v programování věřím. Je to reálná věc. Ten muž interpretoval výpověď jako realitu místo očekávání a víry, že realitou jsou jeho mentální obrazy. Řekl jsem mu, aby pokračoval v programování.

O několik dní později mi onen muž zavolal, že ho zaměstnala jiná firma. Dostal lepší a lépe placenou práci. Tato firma, jak řekl, ho nechtěla kontaktovat, dokud pracoval pro někoho jiného. Bylo to neetické. Výpověď byla tedy jedinou možnou cestou, jak mohl nové místo získat.

### *Požaduje se genialita*

Průměr již není dostačující. Vytvíjíme se. To, co je dnes průměrné, bude zítra podprůměrné. Co je dnes vynikající, bude zítra průměrné. Nejsme na kolotoči, kde by se stačilo jenom držet mosazného prstence. Neustále se pohybujeme směrem kupředu. Vývoj lidstva souvisí s evolucí vědomí. Zůstaňte stát a zůstanete vzadu.

V současné době nám tato evoluce vědomí nabízí ovládnutí pravé hemisféry - schopnost napojit se na síly vnímání, intuice a tvořivosti, které jsou mimo dosah smyslově vázaného levého mozku.

Tato evoluce nám prakticky umožňuje přístup k Vyšší Inteligen-ci. Začínáme si uvědomovat svoji úlohu spoluvůrců.

Soustředíme naše myšlení určitým způsobem vnitřní meditace. Zobrazujeme. Vidíme, co je zapotřebí udělat. A pak to uděláme.

Některé z našich výtvorů vyžadují méně námahy než jiné. Ty nejobtížnější vyžadují vytrvalost. Vytrvalost posiluje tvořivou energii. Na počátku zasazujeme semena. Vytrvalost kypří a zavlažuje a nakonec vede k dozrání tvořeného.

Jasnozřivý manažer je génius. Pokud dnešní manažer není jasnozřivý a není génius, bude se ocitát stále více v nevýhodě. Svět obchodu je stále složitější. K tomu, aby uspěl v tomto komplikovanějším světě, manažer být génius musí.

Kdo je génius? Génius je osoba, která se naučila používat levou mozkovou hemisféru a pravou mozkovou hemisféru; osoba, která posílila svoji intuitivní schopnost; osoba, která rozvinula svoji vizualizaci a imaginaci; osoba, která sází semena v subjektivní dimenzi a sklízí úrodu v objektivní dimenzi; osoba, která nejprve přemýšlí o tvoření projektu a potom podle těchto myšlenek jedná.

### *Pramen génia*

Ekonomický tlak někdy donutí lidi, aby si hledali další zdroj příjmů. Tento vedlejší příjem často překvapivě přinese vyšší zisky než příjem hlavní a stává se novým hlavním zaměstnáním.

Zdá se jako by se do shody okolností zapojovala nějaká inteligence, která je vyšší než naše. Je to možná stejná inteligence, která způsobila, že programování vzestupu vyústilo u mého přítele ve výpověď, aby tak mohl dostat lepší zaměstnání. Možná je to stejná inteligence, která přivedla jednoho malajského bankovního revizora k tomu, aby opustil svoje výhodné místo, aniž by měl náhradní. Jen proto, aby mohl o týden později vydělat zprostředkovatelskou provizi 250 000 dolarů.

Když jsem se programoval na sen, který by mně pomohl vyřešit mé finanční problémy a zdálo se mi o pěti číslech, která, jak se

ukázalo, patřila vítěznému losu, měl jsem zřetelný pocit, že génus nejsem já, že to působí nějaký jiný génus.

Máme nějakou zásluhu na intuici, nebo intuice přichází ze zdroje, který je mimo nás? Člověk si může připisovat zásluhy za vzdělání, učení, zkušenost, a schopnost aplikovat je na problémy a okolnosti. Ale můžeme si přivlastňovat zásluhy za nevysvětlené vnímání, ESP, jasnozřivost, psychické schopnosti?

Navažte styk s Vyšší Inteligencí.

Jednoho dne porozumíme lépe, proč zpomalením objektivní dimenze a aktivováním subjektivní mysli získáváme přístup k Vyšší Inteligenci. Ve skutečnosti to může znamenat, že Vyšší Inteligence od nás toto porozumění požaduje.

Ti, kteří jsou nyní spokojeni s tím, že pracují v objektivní hladině a že nosí pravidelně domů výplatu, prožívají možná falešný pocit bezpečí. Život už má své způsoby, jak rozvrátit pohodlný status quo.

„Nepotřebuji svoji subjektivní sféru," říkají. „Skutečně?" říká život.

Z nějakého důvodu máme přístup k Vyšší Inteligenci. Jediným důvodem může být, že ji potřebujeme.

### *Urychlení změn*

Elektronický věk. Komputerovaná kancelář. Komputerovaný průmysl. Vzájemně napojené systémy. Výroba ve vesmíru. Změny v materiální oblasti probíhají rychleji a rychleji.

Manažer dneška není již tak bezpečný ve čtyřech zdech své kanceláře, jak by se mu z běžné praxe mohlo zdát. Dnešní rutinní práce může být zítra zastaralá - spolu s jednotlivci, kteří na ní trvají.

Jasnozřivost, která byla kdysi služkou mysticismu, již dospěla. Vědecky uznávána v prestižních profesionálních kruzích a dokonale zvládnuta ve výcvikových kurzech Silvovy metody zaujala jasnozřivost po boků vzdělání své oprávněné místo jako nutný nástroj pro manažery.

Vzdělání je manažerův prvořadý objektivní nástroj. Jasnozřivost představuje manažerův prvořadý subjektivní nástroj. Zkušenost představuje prvořadý nástroj manažera pro syntetizování těchto dvou sfér.

Když bude pro manažera harmonicky pracovat subjektivní i objektivní sféra, nemůže ho zaskočit žádná prudká změna. Nemůže ho zdolat žádný náhlý zlom, žádná vlna inovace ho nemůže vyhodit ze sedla.

Nyní už je známo, že levá polovina mozku se pravděpodobně specializuje na vysoce strukturované informace. Dokáže okamžitě přiřadit každý nový podnět k tomu, co již ví.

Na druhé straně pravá polovina mozku se zřejmě specializuje na materiál, pro který neexistuje předcházející zkušenost. Dokáže okamžitě integrovat nové, různorodé informace.

Dokážete, pane Manažere nebo paní Manažerko obstát v tomto měnícím se světě pouze s levou polovinou svého mozku?

### *Po ukončení výcviku*

Nyní s vámi budu mluvit jako s jasnozřivými manažery. Uvědomuji si, že někteří z vás čtou tuto knihu ještě před začátkem intenzivního kursu výcviku Silvovy metody nebo před začátkem samostatného výcviku podle zde uvedených pokynů. Někteří z vás již možná mírně pokročili. Představte si přesto, že jste již dokončili výcvik a že jste jasnozřivými manažery.

Když si budete představovat, jak pracujete jako jasnozřiví manažeri, mohou vám přijít na mysl některé z těchto výjevů :

- Přicházíte do práce s pocitem, že jste měli zůstat v posteli. Spojíte tři prsty, vynutíte na tváři úsměv, a poklepete si na brzlík. Asi tak během minuty je z vás „nový člověk".
- Podnikovým rozhlasem jste žádán, abyste se laskavě dostavil do kanceláře ředitele. Víte, že to je kvůli stornování té velké objednávky. Zhluboka se nadechnete, rozostříte oči, a vidíte, jak setkání probíhá. V sérii jednotlivých výjevů řazených postupně vlevo vidíte, jak jednání končí konstruktivně a jak docházíte k přátelskému závěru. Pak jdete do ředitelské kanceláře. Spou-



jeté tři prsty. Říkáte správné věci. Ředitel je vstřícný. Společně vypracujete plán, jak ztrátu nahradit.

- Jeden váš předák přichází za vámi do kanceláře. Včera jste si domluvili společný oběd. Víte již o problému, který ho trápí. Včera v noci jste se naprogramovali na probuzení ve správném čase. Po návratu do hladiny jste programovali moudré zvládnutí problému. Jdete na oběd. Když se vrátíte, nespokojený předák znovu kypí energií.

### *Průměrný den*

- „Tak jak to jde?“ Zastavil jste se na chvíli u jednoho dělníka. Přikyvuje hlavou. Pokračujete v obchůzce. Opět jste použili předem naprogramované verbalizované vyjádření, které má dotyčnému dělníkovi pomoci překonat nějaký negativní faktor.
- Kontrolujete muže, který má problémy s pitím. Na jeho stole je postavena láhev koly. Naprogramoval jste, že každé napití koly ho zbavuje závislosti na alkoholu. Účinkuje to výborně.
- Cítíte, že vás začíná bolet hlava. Vstupujete do hladiny Alfa a děláte si přehled o tom, co je ještě zapotřebí udělat do konce pracovní doby. Za několik minut zakončíte svoji seanci. Bolesti hlavy zmizely.
- Vaše sekretářka nemůže najít jednu zprávu. Zatímco pokračuje v hledání, vy vstupujete do hladiny Alfa a zprávu si vizualizujete. V obraze vidíte nějakou úplně jinou zprávu. Žádáte svoji sekretářku, aby vám tuto zprávu vyhledala. Když vám ji donese, naleznete tam ztracenou zprávu.
- O dopolední přestávce se rozhodnete občerstvit místo kávou pobytem v hladině Alfa. Vstoupíte do hladiny, udělíte si pozitivní ujištění: „Jsem plný energie, nadšení a mé vědomí je probuzené.“ Pak otevřete oči a cítíte se skvěle.
- Za několik minut má dojít k pravidelné týdenní schůzi manažerů. Naprogramovali jste si předem, že vaše myšlenky budou kladně přijaty. Stane se tak.

- Jak se na schůzi ukázalo, je zapotřebí čelit nové strategii konkurence vlastní novou strategií. Následující noc se naprogramujete na probuzení ve správném čase. Po probuzení vstoupíte do hladiny a pozvete vedoucí osobnost z vašeho odvětví, aby vám poradila. Napadne vás několik myšlenek. Pomocí eliminační metody vyberete nejlepší. Ostatní si zaznamenáte pro budoucí použití. Druhého dne je váš návrh přijat a realizován. Vaše práce je oceněna.

Takové události jsou pro vás, jasnozřiví manažeři, běžnou záležitostí. Je to váš běžný pracovní den - nic zvláštního.

### *Jak těžít ze změn*

Změna bývá spojována s ohrožením. Většina lidí se nových věcí obává. Cítí se bezpečněji a pohodlněji ve stavu, který se nemění. Ani manažeři nejsou výjimkou. Na každého manažera, který se zajímá o tuto knihu a její poznatky, připadá deset, kteří ji asi odbudou mávnutím ruky.

Existuje jedna změna, kterou může člověk udělat, a tím se připravit na všechny budoucí změny. Spočívá ve změně orientace na levou hemisféru orientaci na pravou i levou hemisféru. Tím se člověk stává mentálně „oboustranný“.

Pravá polovina mozku přijímá změnu. Dychtí po změně. Tyto změny se stávají změnami k lepšímu, protože pravá polovina mozku je zdrojem intuice, tvořivosti, inspirace a nových nápadů.

Jakmile pro vás začne pracovat pravá hemisféra mozku, stáváte se všestranným manažerem. Plujete na vlnách změn. Každá změna se stává výzvou, kterou efektivně přijímáte. Ostatní, kteří nedokáží čelit tak dobře změnám, hledají ve vás oporu. Očekávají od vás odpovědi. Vaše vážnost v jejich očích stoupá. Dokonce i levomozkoví ředitelé pro vás hlasují, pane nebo paní Jasnozřivá Pracovnice Exekutivy, pane nebo paní Předsedkyně Správní Rady.

Doufám, že se teď neurazíte, když vám, již hotovým jasnovidcům, budu teď držet kázání.

Schopnost řešit problémy geniálním způsobem, vytvářet lepší výrobky, které nezraňují a nezabíjejí, a nalézat lepší způsoby práce s člověkem, přináší určitou odpovědnost.

Lidstvo mělo vždy na vybranou mezi prací pro své vlastní dobro nebo pro své zničení. Nebylo to vždy dobro, na které padla volba.

Neoddělitelnou součástí Silvovy metody je společný cíl: Usilovat o účast na konstruktivní a tvůrčí přeměně tohto světa na lepší místo k životu. Věříme, že za sebou zanecháme lepší svět pro ty, kteří přijdou za námi.

Ano, staráme se především o sebe. Ale staráme se rovněž o své rodiny a pomáháme jejím členům zvládat stres, myslet pozitivně a naučit se aktivovat větší část jejich mysli.

Staráme se rovněž o své spolupracovníky, o svoji firmu a odvětví. Staráme se o svou zem a programujeme pro harmonický růst lidstva na naší planetě.

Můžete dělat všechny činnosti Alfa, které jsem uvedl na předcházejících stranách, a pořád vám ještě bude zbývat čas na další programování v hladině:

- *Pro prožití vašeho skvělého dne;*
- *Pro úspěchy vašich dětí ve škole;*
- *Pro zdraví a štěstí vaší ženy;*
- *Pro moudrost ředitele vaší firmy;*
- *Pro státní zákonodárné orgány, aby docházely k prospěšnými rozhodnutím;*
- *Pro vládu, aby jednala v obecném zájmu;*
- *Pro presidenta a jeho kabinet, aby pracovali pro národní dobro;*
- *Pro osvícení světových vůdců;*
- *Pro tuto planetu, aby obíhala vesmírem v lásce a harmonii.*

Řada Silvových skupin programovala bezpečný návrat rukojmí z Iránu. Řada skupin programovala zdar různých letů do vesmíru. Jedna skupina programovala ukončení invaze kosů, kteří po celé

týdny sužovali farmy na Východním pobřeží - a o dvě hodiny později kosové odlétli.

Průběžně programujeme pro nemocnice, kde jasnozřivci pracují společně s lékaři na léčení zdravotních problémů. Věnujte tomu pozornost.

Programujeme také pro školy, aby používaly techniky Silvovy metody ke zlepšení výuky a vychovávaly ze studentů „vyšší lidské bytosti“. Na to také nezapomínejte.

### *Kdo jste?*

Můj vážený kolega, ředitel a lektor Harry McKnight, má ve zvyku ptát se studentů „Kdo jste?“ tak, že odpověď je obsažena v otázce.

Tito studenti již prokázali svoje jasnozřivé schopnosti. Harry poukazuje na to, co dokázali. „Když jste schopni promítat svoji inteligenci na jakoukoli vzdálenost, pak je to kvalita nekonečného bytí. Když dokážete putovat kupředu nebo zpět v čase, pak je v tom věčnost. Když jste schopni dozvědět se něco, co se vymyká normálnímu poznání - pak jste vševědoucí. Když jste schopni řešit problémy nebo napravovat vady - pak jste všemohoucí.“ Pak pokládá otázku. „Nekoneční, věční, vševědoucí, všemohoucí - kdo tedy jste?“

V té chvíli byste mohli slyšet i špendlík padnout na zem.

Ať už jste kdokoli, jste vzájemně propojeni s Vyšší Inteligencí. Všichni velcí mudrci hlásali svým způsobem, že „Otec a já jedno jsme.“

- *Vbuddhismu: „Pohlédni do svého nitra, jsi Buddha.“*
- *Vhinduismu: „Atman (individuální vědomí) a Bráhman (univerzální vědomí) jsou jedno.“*
- *V křesťanství: „Království nebeské je ve vás.“*
- *Mohammed řekl: „Ten, kdo zná sebe, zná svého Pána.“*
- *V Upanišádách se dočteme: „Poznáním svého Já poznáváme celý vesmír.“*
- *Svatý Křištof řekl: „Ten, kdo zná sebe, zná Boha.“*

Je mi ctí, že jsem se s vámi mohl seznámit, vážení Jasnözřiví Manažeři. Důležitější však je, aby pro vás bylo ctí, že jste poznali sebe samotné. Mějte v úctě své tělo, rodinu, firmu, svoji vlast a svět, ve kterém žijete.

Osobně bych si přál, abyste měli v úctě Vyšší Inteligenci, aby se vám Vyšší Intelligence mohla odvděčit za vaši podporu.

Tento svět je plný nedokončených projektů. Je zapotřebí, abychom pracovali na ochraně životního prostředí, na kontrole nukleárních zbraní, na problému podvýživy a zachování druhů.

Promiňte, co že jste říkali? Že máte za třicet minut poradu a že si chcete posílit své programování v zájmu úspěšného výsledku? Samozřejmě. Již odcházím. Přeji vám úspěch z celého srdce.

„Pět... Čtyři... Tři... Dva... Jedna...“

## *Obsah*

<b>1 Běžné manažerské problémy a jak používat Silvovu metodu k jejich řešení</b> .....	<b>7</b>
Programování pro řešení.....	8
Řešení pro každý problém .....	9
Řešení běžných lidských problémů.....	10
Řešení mimořádných, zásadních problémů .....	11
Hluboký vdech .....	12
Nejdůležitější úkol: Řešení problémů.....	14
Učení se a řešení problémů.....	15
Profesionální růst manažera .....	16
Opakující se problémy s určitou osobou.....	17
Programování s otevřenými očima .....	19
Přehled alternativ řešení problému .....	20
Omezování přesčasů .....	21
Zvládnutí sexuálního obtěžování.....	22
Jednání s veřejností .....	22
Aplikace Silvovy metody v Případě I.....	23
Aplikace Silvovy metody v Případě II .....	23
Aplikace Silvovy metody v Případě III.....	24
Rozsah působnosti subjektivních komunikací.....	24
<b>2 Spouštění tvůrčího myšlení jako cesta k předstížení konkurence</b> .....	<b>26</b>
Nutnost a vynalézavost .....	27
Skupinová vynalézavost .....	29
Svět podnikání se probouzí.....	30
Spouštění vašeho generátoru myšlenek.....	31
Jak zůstat nejlepší.....	33
Tipy pro jasnozřivou tvořivost .....	35
Tvůrčí sny .....	36

Zdroj tvořivosti .....	37	Zkušenosti PSI již nejsou tabu .....	71
Jak nám asistují imaginární odborníci .....	38	Použití v manažerské práci .....	72
Východ potkává Západ .....	40	Prosperita začíná v subjektivní dimenzi .....	73
<b>3 Jak nahradit manažerské deprese, deprese a vyčerpanost neustálým dynamickým nadšením .....</b>	<b>41</b>	<b>5 Jak využívat pomocí Silvovy metody větší část své mysli ..</b>	<b>76</b>
Metodologie pro použití subjektivních dovedností.....	42	Deset mozkových cyklů za sekundu .....	77
Společné dobro .....	44	Vnitřní hlas - přítel, nebo odpůrce? .....	78
Potírání „chandry“ .....	44	Školení vnitřního hlasu .....	79
Předprogramování pro budoucí potřeby.....	45	Zesilování vnitřního hlasu .....	80
Předprogramování pro ranní energii .....	46	Boj se stresem.....	82
Zvyšování energie u ostatních .....	47	Zneškodňování stresu meditací .....	83
Vliv vědomí .....	48	Jak meditovat .....	84
Druzí lidé s vámi rezonují.....	49	Změny v průběhu meditace .....	85
Jak skoncovat s bolestmi hlavy .....	50	Biologická zpětná vazba a nácvik meditace .....	87
Usínání .....	52	Tipy na prohloubování meditace .....	89
Mysl dokáže všechno, když .....	53	Od pasivní k dynamické meditaci.....	89
Metodologie jako pružný nástroj.....	54	Jak zlepšit své vizualizační schopnosti.....	90
Vyčerpání .....	55	Jedna důležitá mentální představa .....	91
<b>4 Co získává manažer ovládnutím své mysli .....</b>	<b>57</b>	Realistická představivost .....	92
Nový rozměr myšlení.....	57	Vy a tvůrčí představivost .....	93
Neovládaná mysl .....	58	<b>6 Posilování paměti a soustředění pro efektivní řízení ....</b>	<b>95</b>
Ovládaná mysl.....	59	Průběžné shrnutí dosaženého pokroku .....	96
Alfa na vzestupu.....	60	Pokrok levé poloviny mozku .....	96
Sabotovaná inteligence .....	60	Pokrok pravé poloviny mozku .....	97
Jak ovládnete svoji mysl v hladině Alfa.....	61	Magie mentálních obrazů .....	97
Potenciální manažer .....	62	Měřitelné účinky mentálních obrazů.....	98
Od úspěchu k úpadku.....	63	Mentální obrazy mohou být překážkou nebo pomůckou? ..	99
Z temnot na světlo světa .....	64	Imaginací ke zlepšení paměti .....	100
Počítač s třiceti miliardami součástí .....	64	Zapamatování pomocí Silvovy metody.....	101
Kancelář budoucnosti .....	65	Můžete zvýšit svoji inteligenci .....	102
Současný manažer budoucnosti .....	66	Vliv hladiny Alfa na učení .....	102
Kouzla v podnikání? .....	67	Vliv na využívání učení .....	104
Moc přání, očekávání a-víry .....	68	Jak spouštět mozek.....	105
Slova versus zkušenost .....	69	Silvova metoda knižně .....	106
		Manažerův soukromý instruktor .....	106

Vnímaný svět a skutečný svět	107
<b>7 Silvova metoda kontroly mysli pro úspěšný den.....</b>	<b>110</b>
Přísada, která znamená obchod.....	111
Nové komunikační médium .....	112
Úspěšné používání plodí další úspěch .....	113
Využívání tvůrčí představitosti .....	114
Zdokonalování kroků.....	115
Důležitá oprava.....	116
Používání imaginace pro jasnozření .....	119
„Dálkové vidění“ .....	118
Používání hladiny Alfa pro úspěšné jednání .....	119
Proč to účinkuje .....	121
Principy subjektivní komunikace .....	122
Odstraňování iluze oddělenosti .....	123
Příležitosti pro subjektivní komunikaci.....	124
Lidská mysl v činnosti .....	126
<b>8 Zvládání problematických osob a řešení</b>	
<b>  disciplinárních problémů.....</b>	<b>127</b>
Vzájemné působení mozkových vln mezi osobami ....	128
Manažer jako vysílač . . . . .	129
Vysílání harmonie .....	130
Jednoduchost subjektivní komunikace .....	132
Praktické příklady použití Silvovy metody .....	133
Příliš shovívavý předák .....	133
Projednávání choulostivých případů .....	134
Tajný alkoholik .....	135
Aplikace Silvovy metody v Případě I .....	135
Aplikace Silvovy metody v Případě II.....	136
Aplikace Silvovy metody v Případě III .....	137
Je subjektivní komunikace nadpřirozená? .....	138
Obcházení racionality levé poloviny mozku .....	139
Rozbor jednoho příkladu .....	140
Objektivní a subjektivní manažer.....	141
Způsoby programování personálu .....	142

Všechno jde lépe .....	143
Deset problémových situací a způsoby, jak je subjektivně zvládnout .....	144
Zaměřeno na obtížně řešitelné situace.....	146
Slovo, které vede k nápravě .....	146
<b>9 Efektivnější využívání času pomocí Silvovy metody ....</b>	<b>148</b>
Jak se dotazovat mysli .....	149
Výběr jasnozřivým rozhodováním .....	149
Možnosti jasnozřivého rozhodování.....	150
Na vzdělávání není nikdy pozdě.....	151
Spojení s Vyšší Inteligencí.....	152
Programování hospodárného využití času v průběhu dne	154
Osm minut, které přetvářejí den .....	154
Subjektivní učení plus programování.....	156
Vzdělávání pravé poloviny mozku, teorie a praxe ....	157
Zjišťování informace mimo rámec racionálních schopností .....	158
Odstraňování časové tísně.....	159
Dvouminutový odstraňovač stresu .....	160
Jak se zbavit stresu z dlouhodobých časových limitů ...	161
Plánování se zapojením větší části své mysli .....	162
V polovině cesty.....	163
<b>10 Komunikace s podřízenými, nadřízenými,</b>	
<b>  dodavateli a prodejci .....</b>	<b>165</b>
Jasnozřivá osoba.....	166
Překážky subjektivní komunikace .....	167
Jak odstraňovat bariéry.....	168
Jak používat správný jazyk ve zprávách.....	170
Subjektivní přínosy k psaní.....	171
Jasnozřivý spisovatel .....	172
Lepší přijímač komunikace.....	173
Bikamerální (dvoukomorový) řečník s oběma polovinami mozku.....	174
Setkávání Západu s Východem.....	175

Mluvený projev s použitím techniky tří prstů .....	176
Návody pro přednes na veřejnosti .....	177
Předávání sdělení skupinám .....	178
Jak subjektivně komunikovat se skupinou .....	179
Efektivita v individuálním jednání .....	179
Subjektivní rozhovory na dálku .....	180
Hranice subjektivní komunikace .....	181

Jak těžit ze změn .....	211
Využívání jasnozřivosti .....	212
Kdo jste? .....	213

## **11 Jak se efektivně prosadit na schůzích**

<b>a ostatních situacích .....</b>	<b>184</b>
Rozsah Alfa schopností .....	185
Rozsah technik Silvovy metody .....	186
Zvláštní prvky Silvovy metody .....	187
Jak se efektivně podílet na podnikových schůzích ....	188
Zvyšování efektivnosti v situacích týkajících se personálu	189
Práce v hladině Alfa od A až do Z .....	190
Vaše všestranné prsty.....	191
Ovládání okolností a hmoty .....	192
Programování řešení problémů .....	193
Programování problémů.....	194
Poradci za symbolický plat.....	195
Pomoc jednotlivým zaměstnancům.....	196
Zvládání neočekávaných krizí .....	197
Badatelé potvrzují schopnost hladiny Alfa řešit problémy	198
Mimomanažerské aplikace .....	199

## **12 Úloha zvýšení vnímavosti v řízení aneb Časy se mění . . .201**

Posilování tušení a intuice .....	202
Špičková rutina .....	203
Zvládání velkých změn .....	204
Realita subjektivní dimenze.....	205
Požaduje se genialita .....	206
Pramen génia .....	207
Urychlení změn.....	208
Po ukončení výcviku.....	209
Průměrný den.....	210

## Mezinárodní vzdělávací systém Kontrola stresu a větší použití mozku

### Krátký popis základních údajů o Silvově metodě:

1. Přípravný vědecký výzkum trval od roku 1944 - 1966.
2. První kurz Silvovy metody se konal v roce 1966 v Texasu, USA.
3. Funguje nepřerušeno od roku od roku 1966, dnes ve 111 zemích světa.
4. Více než 14 milionů lidí absolvovalo různé kurzy Silvovy metody po celé planetě.
5. V České republice Silvova metoda funguje nepřerušeno od roku 1992.

### Co se účastník naučí na seminářích Silvovy metody?

1. Každý účastník se naučí vstupovat do tzv. **alfa (a) - relaxačního stavu** (podle **a** frekvence mozku od 7 - 14 Hz), udržovat mentální bdělost (pozornost) v tomto a-stavu a vystupovat konkrétním metodologickým postupem z a-stavu.
2. Každý účastník se naučí mentální techniky Silvovy metody, tj. **mentální** techniky většího použití mozku, podle programu a zaměření semináře, na kterém se školí.

### Co nabízí specifického a - relaxační stav?

1. Absolvent, po školení Silvovy metody, jedním relaxačním cvičením v a-stavu denně (delším než 15 minut):
  - a) Neutralizuje **stres** (rozpuští se stresové enzymy v krvi)
  - b) Zesiluje **imunitu**
  - c) Zvyšuje životní vitalitu
  - d) Urychluje veškeré **procesy** hojení v těle
2. Kromě jasných zdravotních výhod **a - relaxační stav** nabízí výjimečné vlastnosti **a možnosti fungování** vašeho geniálního bio - počítače, tzv. mozku:
  - a) Výrazně lepší paměť než v beta (P)—stavu (bdělý stav v průběhu dne, v mozkové frekvenci **p** od 14-21 Hz).
  - b) Výborné soustředění, výrazně lepší než v p—stavu.
  - c) Synchronizované, souběžné fungování obou hemisfér **mozku**. Na rozdíl od P—stavu, ve kterém je člověku aktivně k dispozici levá hemisféra mozku (racio, analytika, logika, textuální část), zatímco se pravá (ve které sídlí tvůrčí představivost, obrazotvornost, intuice) jenom občas na chvíli zapojuje, v a-stavu jsou obě hemisféry mozku aktivně k dispozici, což znamená, že **absolvent kuru Silvovy metody používá celkové svůj mozek a to je vlastnost génia**.
  - d) **Imunitní soustava funguje v a-stavu rychleji a mocněji**. Většina nemocí na této planetě má podle medicínských odhadů dominantně psychosomatickou příčinu. Jedině Vy jste zodpovědní za vlastní zdraví a největší pokrok v této oblasti můžete udělat právě Vy! Absolvent Silvovy metody má možnost přes cvičení v a-stavu, ve kterém je imunita rychlejší a mocnější, dát svému mozku pokyn ve smyslu zlepšení zdraví, přes různé mentální techniky aplikované na zdraví jako jsou např. Zrcadlo myslí, Kontrola bolesti hlavy, Rukavicová anestézie a další.
  - e) **V a-stavu máte přístupnou „knihovnu podvědomí“**. Podle odhadu psychologů, má každý člověk v průběhu dne asi 60.000 myšlenek, z toho jsou cca 95 % stejné myšlenky, které měl dříve. Nejenom naše myšlenky, přibližně 95 % našich činností, slov a emocí jsou stejné jako dřív a pocházejí z naší „knihovny podvědomí“. Každý člověk chce zažívat osobní rílst. K tomu se **nutně potřebuje měnit. Aby se opravdu pozměnil, potřebuje otevřít „knihovnu podvědomí“**, kde je schováno 95 % jeho návyků, postojů, přesvědčení a životních hodnot. Právě v a-stavu absolvent Silvovy metody má otevřenou a přístupnou „knihovnu podvědomí“ a může se efektivně měnit použitím mentálních technik, jako jsou např. Kontrola návyků nebo Technika tří obrazů.

### výhod a-stavu?

1. Silvova metoda vytvořila celou **řadu mentálních technik většího použití mozku**, které právě jako nástroje umožňují využití všech výhod a-stavu. Mezi mentální techniky Silvovy metody patří:
  - a) **Kontrola spánku** - pro dosažení zdravého, fyziologického spánku.
  - b) **Kontrola probuzení** se - abychom se ráno probudili svěží a odpočatí přesně v dobu, kterou si přejeme.
  - c) **Kontrola bdění** - abychom se v průběhu dne osvěžili, kdykoli na nás přijde únava.
  - i) **Kontrola bolesti hlavy** - intervenční technika v oblasti zdraví, která využívá vlastnost vysoké programovatelnosti našeho mozku v okamžiku bolesti.
  - e) **Zrcadlo myslí** - technika univerzální (v jakékoli oblasti života) na řešení problémů a dosahování cílů.
  - f) **Technika kontroly snil** - informační technika. Používá se když nevíme, tj. nemáme dostatečnou informaci. Přes tuto techniku objednáme požadovanou informaci/řešení přes sen.
  - g) **Technika tří prstí** - technika spouštěč- používá se v p—stavu a s otevřenými očima. Výborná na učení a při zkouškách.
  - h) **Technika Sklenice vody** - informační technika. Používá se když nevíme, jsme „na křižovatce“, máme dilema atd. i) **Ideální čas pro komunikaci**-komunikační subjektivní technika. Výborná na zlepšení klíčových, tzv. „těžkých“ vztahů. j) **laboratoř** - technika na trénink intuice, čímž absolvent neustále rozšiřuje informační pole, ve kterém denně působí. k) **Paměťové háčky** - technika na trénink paměti a zlepšení tvůrčí představivosti a intuice. A spoustu dalších speciálních technik Silvovy metody, které Vám umožňují denně používat více svůj mozek na cokoli budete potřebovat.

### Přes jaké vzdělávací programy nabízí Silvova metoda svůj jedinečný systém kontroly stresu a většího použití mozku?

1. Veřejný program - **Semináře**:
  - a) Základní kurz I.
  - b) Základní kurz II.
  - c) Ultra kurz (zdraví)
  - d) Dětský kurz
2. Speciální semináře:
  - a) Bohatství je Vaše přirozené právo
  - b) Umění komunikace
  - c) Mezilidské vztahy
  - d) Tým mozků
  - e) Zákony úspěchu
  - f) Abeceda zdraví
  - g) Cas je můj přítel
  - h) Motivace
  - i) Sebeúcta
  - j) Moudrost je aplikovaná znalost
  - k) Láska
  - l) Trénink intuice
3. Oblast učení:
  - a) Nauč se jak se učit
  - b) Zrychlené učení angličtiny v apracovala pro něj. Šampión netrénuje pouze cj Superčtení své tělo, ale má vysoce vytrénovanou myš-d) Superpamatování lenku.
4. Business **Intensive Program** (pro firmy):
  - a) Business Intensive Program (4denní)
  - b) Business Intensive Speciál (2denní)
  - c) Antistres (jednodenní)
 Dosavadní reference v ČR: Eurotel, GE Capital bank, Motorola, Česká pojišťovna a další.
5. **Business Program pro MLH (Multi-levelMarketing)** systémy - vysoce vyvinutý program osobního růstu pro MLM systémy.  
 Dosavadní reference v ČR: Amway, PSM, Maklér Service atd.
6. **Sport Fitness Mentální Trénink** - speciální program mentálního tréninku pro špičkové sportovce,  
 Rozdíl mezi šampiónem a tím, který je tomu blízko, spočívá v tom, že šampión trénuje i mentálně a umí v okamžiku největšího tlaku mobilizovat svou mentální kapacitu, aby

### SH Universa) mezinárodní vzdělávací systém Silvovy Metody

Více informací o našem vzdělávacím programu: <http://www.silvamethod.cz>; <http://www.antistres.cz>  
 V zahradní čtvrti 233/26, Praha 4 - Lhotka, 142 00  
 tel/fax.: 24447 2643 nebo 244471829; <mailto:info@silvamethod.cz>